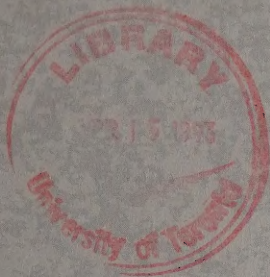


Hog Processing

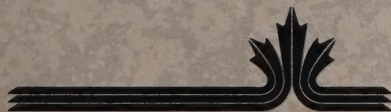
CAI
IST 1
- 1991
H56



Government
Publishing

I
N
D
U
S
T
R
Y

P
R
O
F
I
L
E



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and External Affairs and International Trade Canada (EAITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and EAITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact one of the offices listed below:

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-2384

Quebec

Suite 3800
800 Tour de la Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

Newport Centre
8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 210, 300 Main Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 2B5
Tel.: (403) 667-3921
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor, East Tower
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

EAITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or EAITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact:

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

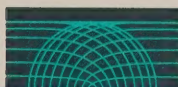
For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 216E, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 952-9620

For EAITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

HOG PROCESSING

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Introduction

The meat processing sector in Canada consists of red meat products, including beef, veal, pork, lamb and horse-meat. Meat processors produce a wide variety of meat products ranging from fresh and frozen cuts to cured, smoked, canned or cooked products, sausages and delicatessen products of all kinds.

There are three major industries in the meat processing sector — cattle processing, hog processing and further-processing of meats. These industries stand between the farm livestock producers and the wholesale and retail food distributors. Their meat products are sold to distributors such as brokers, other wholesalers, food retailers, and the hotel, restaurant and institutional (HRI) trade.

Meat processing sector shipments account for approximately 25 percent of the total food industry shipments in

Canada; they totalled \$8.72 billion in 1989. Cattle processing is the largest component within the overall red meat industry in Canada, representing about 40 percent of shipments and worth approximately \$3.5 billion in 1989. The remaining shipments are divided almost evenly between the hog processing industry and the further-processed meats industry (Figure 1).

The meat processing sector is also important as the largest employer within the food industry complex. In 1989, there were 524 establishments in Canada employing 33 057 people.

Appended to this profile is a section describing the further-processed meats industry. The companion to this profile is *Cattle Processing*. Related industries are discussed in the profiles *Poultry and Egg Processing* and *Livestock and Poultry Feeds*.



Structure and Performance

Structure

Canada's hog processing industry consists of hog slaughtering as well as the conversion of hog carcasses into fresh or frozen pork products.

Pork products may be marketed either as wholesale cuts such as loins and bellies or as retail cuts such as roasts and chops. Wholesale cuts are usually sold to further-processors, who convert the pork into cured, smoked, canned or cooked products such as hams, bacon, sausages and delicatessen meats. Although an estimated 70 percent of pork products ultimately reach consumers in a processed form, further-processing is not considered part of hog processing and cutting. For information about processed meats, see the appendix to this profile titled "Further-Processed Meats" on pages 11–16.

The retail level and the HRI trade are other important markets for pork. The volume of sales to the HRI trade, particularly in the area of breakfast meat products for the fast-food market, is increasing as a result of the continuing growth in foodservices sales. Pork by-products such as lard and other rendered products are generally sold to industrial users or to international trade brokers.

Canadian hog processors in 1989 produced almost 1.3 million tonnes of fresh and frozen pork, with an estimated value of \$2.5 billion (Figure 2). Pork exports amounted to more than 270 000 tonnes of fresh, chilled or frozen pork (including offal), valued at \$553 million, or approximately 22 percent of total shipments. The value of exports rose to \$624 million in 1990 but fell back to \$502 million in 1991. By volume, almost 80 percent of this shipment total was destined for the United States. Japan remained Canada's second most important export market, receiving about 12 percent of the total volume of Canadian pork exports. Imports of pork cuts were negligible, amounting to \$29 million in 1989, or about 2 percent of the Canadian market. The value of pork imports rose to \$33 million in 1990 and remained at that level in 1991.

In most provinces, hog marketing boards are the sole marketing agents of hogs for slaughter. These boards do not have supply management authority, but are producer organizations operating under their respective provincial marketing acts. Hog sales are generally conducted through an electronic auction system, the settlements being made with the producer after the hog is slaughtered and the carcass graded.

Because many of the major meat industry companies are privately held, very little detailed financial information is publicly available. Separate data on gross domestic product, investment, profits after taxes and employment also are not

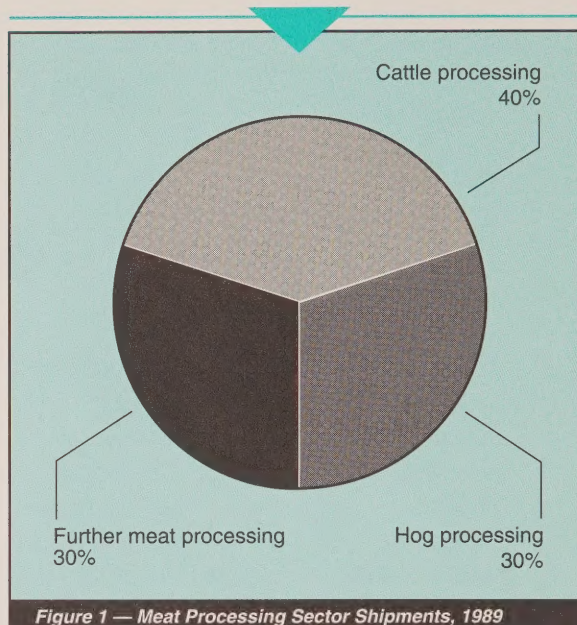
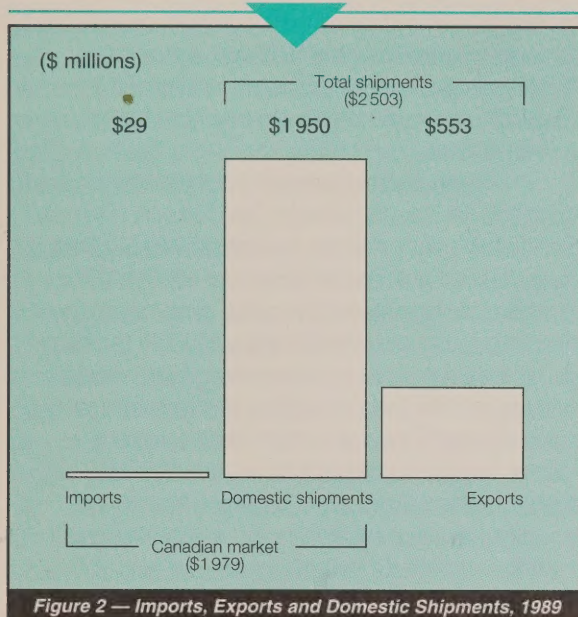


Figure 1 — Meat Processing Sector Shipments, 1989

available for this industry. Trends regarding employment, size and ownership concentration may be determined from the overall meat processing sector.

According to Statistics Canada data, 33 057 people were employed in the meat processing sector in 1989. About 80 percent of Canadian meat plants employ fewer than 50 workers. These small, provincially inspected establishments, which are not permitted to ship product outside their home province, accounted for less than 4 percent of total red meat sales in 1988. The major meat plants, however, may employ up to 1 000 workers. Of 524 establishments in 1989, the six largest accounted for approximately 55 percent of total meat sales. Canadian-owned establishments accounted for 95 percent of the country's production in 1988. The sale in 1990 of Canada Packers, Canada's largest meat processing company, to Hilldown Holdings PLC of the United Kingdom and the opening in 1989 of the U.S.-owned Cargill beef plant in High River, Alberta, signalled a significant change in the ownership pattern that had characterized this industry. Because these firms are conglomerates with diverse product lines, the market share still held by Canadian-owned establishments is difficult to estimate.

In the hog processing and cutting industry, about 50 federally inspected pork establishments in 1989 were registered under Canada's *Meat Inspection Act*. In compliance with the Act's regulations, these establishments are eligible to slaughter swine and to ship pork interprovincially or to export markets. Of these, 17 were major plants, almost all of which were vertically integrated with operations for boning, cutting,



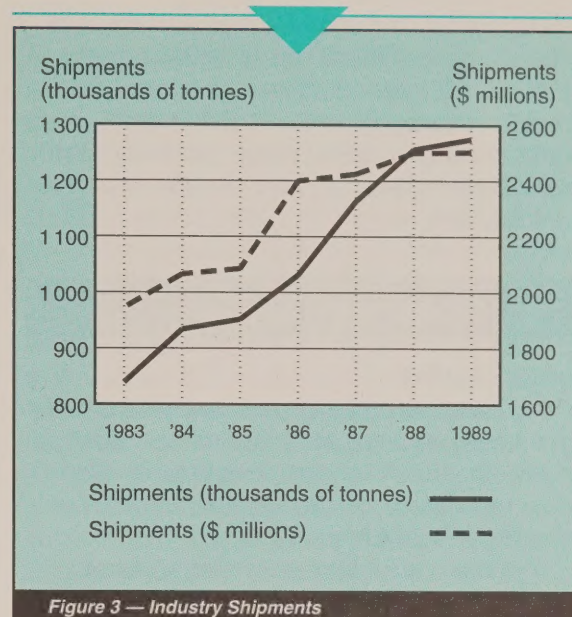
trimming and other value-adding activities. Many also conducted further-processing operations. Although the total number of both federally and provincially inspected hog processing plants in 1989 was estimated at 140, six plants accounted for more than 50 percent of pork production.

Although the industry is national in scope, hog processing is heavily concentrated regionally. Over 60 percent of hogs were processed in Central Canada in 1989; Quebec alone accounts for almost 50 percent of Canada's total pork exports. This pattern reflects the trend toward developing intensive hog production in areas that have competitive advantages, primarily relatively low-cost land and feeds (especially corn and soybeans) and proximity to major population centres.

Performance

The construction of larger, more capital-intensive hog facilities throughout North America during the 1980s has contributed to the stabilization of hog production cycles and has helped to change the character of hog processing. Prior to the 1980s, the hog production cycle was highly variable: farmers shifted resources into and out of production, primarily in response to hog prices and the price of animal feed. The latter is the most significant cost factor in hog production, representing more than 50 percent of the total cost.

Another contribution toward the levelling of hog production cycles in Canada is the National Tripartite Stabilization Plan (NTSP), which was introduced in 1986 to protect farmers against severe swings in hog prices.



Premiums are contributed by federal and provincial governments as well as by producers themselves, and benefits are paid out in years when hog prices fall below a certain defined level.

From 1984 to 1988, the value of fresh and frozen pork shipments in Canada increased by 21 percent (Figure 3). The value of pork exports increased by 33 percent over the same period, with the U.S. share averaging more than 75 percent of the total.

While the total value of Canadian pork exports to the United States decreased by almost 10 percent in 1989 relative to the 1988 level, the value increased by 15 percent in 1990 relative to the 1989 level. The sharp temporary decline in 1989 occurred because the U.S. government imposed a countervailing duty (CVD) on Canadian fresh, chilled and frozen pork to counteract in part Canada's NTSP, which the U.S. government deemed to be a public subsidy to producers. The pork CVD order was subsequently revoked in June 1991.

As is the case for other red meats, per capita consumption of pork in Canada has slowly declined over the past decade, from 25.5 kilograms in 1980 to 22.3 kilograms in 1989, based on retail weight. The decrease is attributed to a combination of perceived health concerns regarding high fat content of red meats, an aging population, lifestyles favouring convenience food products, and a growing consumer preference for poultry meat. Per capita consumption of poultry meat has risen from 22.7 kilograms in 1980 to 27.7 kilograms in 1989. Canadian pork consumption per person is not expected to increase in the future.



In recent years, the Canadian pork processing industry has been operating at levels fluctuating between approximately 75 and 90 percent of full production capacity. This underutilization, along with narrow processor margins, has led to rationalization of capacity through plant closures and mergers during the 1980s. This trend is expected to continue, but at a decreasing pace, into the 1990s.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Key factors affecting the competitiveness of the Canadian hog processing and cutting industry include the availability and price of hogs, plant economies of scale, trends in the U.S. and Japanese markets, and opportunities for marketing higher value-added products abroad and at home.

One of the most important strengths of the Canadian meat sector is its reliable supply of high-quality hogs. Growing capital investment in hog confinement production facilities, coupled with the NTSP, have allowed this sector to evolve into a specialized industry, with committed producers providing a stable supply base for the marketing of pork. Today's leaner pork is a result of the industry's efforts since the early 1970s to reduce the fat content through improved breeding, feeding and grading techniques.

Canadian prices are normally competitive within the North American marketplace. Market prices are widely reported for hogs and key cuts such as bellies and loins, largely because of an active futures market in the United States. On occasion, however, high levels of live hog exports to the United States resulting from increased demand can cause temporary shortages of hog supplies in Canada and drive up raw material costs at home. In these cases, competition for the reduced supply of live hogs, particularly in Ontario and Quebec, has resulted in narrow processor margins, underutilization of capital resources and generally poor operating conditions. Some firms must therefore buy whole carcasses from other provinces to ensure adequate supply for processing. Large stocks of frozen pork in the United States in recent years have also depressed North American pork prices. Canadian pork prices are also affected by fluctuations in exchange rates; these are rapidly passed back to livestock producers.

Major acquisitions and investments by the top U.S. companies have led to markedly greater ownership concentration in that country; the four major firms account for 34 percent of total hog slaughter. For example, IBP Inc., the second-largest meat company in the United States, operates four hog slaughtering and processing plants with a combined

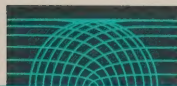
full-year capacity of about 13 million hogs. In comparison, hog sales for all of Canada in 1989 were approximately 16 million hogs. Economies of scale give large U.S. establishments an advantage over smaller operations in both countries.

In general, modern equipment and technology are used throughout the industry, although Canadian pork plants are considerably smaller than the newer mainline U.S. plants. The size of the Canadian market does not warrant the incorporation of the high-speed lines typical of the large U.S. plants, the specialized processing lines found in European plants, or the automated processes under development in Australia and New Zealand to satisfy their high-volume export markets. To be able to match major competing nations, Canadian establishments would need to carry out comprehensive modernization programs. No single hog processing operation in Canada yields sufficient net profit to allow it to undertake that sort of total revamping of its production facilities. The rate of return on sales is usually under 1 percent; consequently, firms can only afford to update their facilities on a piecemeal basis. Nevertheless, some strategic investments have been made.

In comparison with U.S. plants, for a variety of reasons, Canadian pork plants suffer from a wage and productivity gap. Many U.S. plants, particularly those engaged in slaughtering, have an estimated labour cost advantage of about 10 percent. Temporary shortages of hog supplies sometimes lead to underutilization of plant capacity in small Canadian plants. Such conditions increase Canadian production costs above those of U.S. plants.

An internationally respected, federally supervised quality control and inspection system, coupled with enough firms to ensure that regional and niche markets are adequately served, have made Canadian pork acceptable in virtually every major commercial market when it is competitively priced. However, Canada's reliance on the United States and Japan for export markets makes the pork industry vulnerable to losses whenever there is a decline in demand in these key markets. For example, a temporary loss to Canadian processors and producers followed the 1989 U.S. countervailing action on imports of Canadian fresh, chilled and frozen pork products, which was later revoked in June 1991.

Another factor affecting the Canadian hog industry's ability to compete internationally is the current hog grading and settlement system. By focusing on ranges of carcass weight and leanness particularly suited to meet Canadian requirements for standard, high-quality pork cuts, the system may constrain Canadian abilities to develop niche foreign markets that require unorthodox carcass specifications. Flexible product specifications and advances in meat



production technology that will enhance the industry's ability to compete successfully in foreign markets are currently being addressed; for example, industry and government working together have developed a new payment grid that will help producers target weights and grades to best serve the needs of processors and foreign and domestic customers.

Trade-Related Factors

Worldwide, the meat sector is essentially domestically oriented, with very few nations exporting more than 10 to 15 percent of their production. A large domestic market is essential for a strong slaughtering/processing sector that is capable of exporting on a competitive basis. World trade in pork products is essentially driven by demand from four major importing countries: the United States, Japan, the Commonwealth of Independent States (CIS) and Hong Kong. Until recently, CIS pork imports have been primarily from Eastern European countries, and Hong Kong's imports have come chiefly from mainland China; the United States and Japan have been the significant commercial export markets for Canadian pork.

Canada, which accounts for about 10 percent of total world trade in pork, is one of the largest pork exporters. Major competitors in the pork trade include Denmark, Taiwan and the United States. The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), implemented on 1 January 1989, has had direct implications for Canadian pork processors. One key feature stemming from the FTA is the creation of binational trade dispute panels. The legality of the American CVD against fresh, chilled and frozen Canadian pork was challenged both under the FTA (before two binational trade dispute panels) and under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). The case was finally put before an extraordinary challenge panel who dismissed the case in Canada's favour and ordered the refund of the CVD already collected.

An ongoing issue affecting pork trade with the United States relates to the FTA provisions to harmonize technical regulations and inspection standards for meat and poultry. Prior to the signing of the FTA, the U.S. Department of Agriculture implemented border inspection for Canadian meat products entering the United States, removing the privilege of destination inspection. The increased cost, frequency of inspection and extra distance sometimes required, as well as the intensity of inspections, were widely perceived by the Canadian meat industry as harassment. Subsequently, the decision was taken by the Canadian government to amend the inspection procedures on its side of the border whereby a re-inspection system was set up for U.S. meat entering the country. In the meantime, both parties are continuing the effort to attain an open border concept for meat inspection.

Japan's total pork imports increased by approximately 60 percent between 1984 and 1989. Although the volume of Canadian pork exports to Japan increased during that period, Canada's share of Japanese imports remained under 10 percent. Japanese demand for high-value cuts such as loins plays a major role in determining quality standards throughout the industry.

The European Community (EC), formerly an important export market, has extremely high tariffs (20 percent) on pork imports. It utilizes a variable import levy that has effectively shut out Canadian access to that market. With the introduction of the Common Agricultural Policy (CAP), stringent standards set in the EC third-country meat inspection directive have resulted in a costly process of modernization undertaken by only a few Canadian and U.S. plants.

Recent economic and political changes in Eastern European countries resulted in export pork sales by Canada to the former Soviet Union for the first time in early 1990.

A new market was opened to Canadian pork in 1990 when Australia removed an embargo it had maintained on all pork exports to that country. Canada is the first and, so far, the only country to obtain access to that market. Another market opportunity for Canadian pork exports lies with Mexico. Successful ratification of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) may further stimulate export trade to Mexico.

Technological Factors

The Canadian hog processing industry is gradually adopting cost-effective technology solutions, such as increased flexibility in product specifications to meet the demands of foreign customers; processes for extending the shelf life of chilled pork products; and best-practice ergonomics that seek to design workplaces and jobs to fit employees. The hog processing industry is also working to develop production technologies, including automated slaughter operations, sensing/scanning devices and electronic carcass identification to reduce costs and to enhance product yields and uniformity; and process control technologies, including computer-controlled operations, data capture and waste management.

Recognizing the need to work together on major projects, the industry is collectively addressing the development and incorporation of the best technology available to suit Canadian plants.

Other Factors

Another issue being addressed by the Canadian hog processing industry is the handling of the materials used to ship and package the product. Packaging for the meat



industry is closely monitored and regulated by Agriculture Canada, which requires that only "new" material be used. Most meat products are shipped in waxed cardboard. The cost of disposing of such a bulky material can be passed back to packers in some instances. Environmental pressure to restrict the use of materials such as plastic film, which extend the shelf life of the product, may present a challenge to the industry in their attempt to expand sales of case-ready meats to the retail level.

In order to address product-related environmental issues, the hog processing industry ensures that there is virtually no product waste, using all raw material to create meat or meat by-products. Meat plants are subject to government waterways and air anti-pollution regulations. Processing operations are generally regarded as insignificant direct contributors to environmental pollution; some older hog processing firms located in or near urban communities have relocated because of concerns about water and air pollution. However, rural environments, particularly water quality, can be negatively affected in areas where livestock is raised intensively in hog farms and beef feed lots.

Evolving Environment

Canada is well-positioned as a major global pork trading nation: we have a large and stable pork supply that exceeds domestic demand; a lean, high-yielding and high-quality product; a well-established trading process that delivers the product safely and quickly to different markets; and a hog processing industry (including producers, processors, export brokers and government) that is committed to customer satisfaction. Efforts have been made to diversify and increase customer loyalty via Canada Pork International, a joint initiative of the Canadian Meat Council and the Canadian Pork Council.

The prospect for hog processing and cutting is for further rationalization and consolidation. The industry is currently characterized by low profit margins, high processing turnover and intense competition for market share. Although several major firms closed during the 1980s, the rationalization of the industry has not lessened the intensity of competition nor has it improved the overall profitability and long-term survival capability of the remaining firms. Moreover, some provincial programs aimed at developing regional self-sufficiency are seen by industry critics as contributing to the overcapacity problem the meat industry is currently facing. Given the anticipated lack of growth in domestic per capita demand for pork, the pressures on the industry will probably continue for several years.

Future rationalization and adjustment of many pork processing companies are expected to proceed throughout the 1990s. Harmonization of meat inspection under the FTA over the medium term may also enlarge opportunities for Canadian pork exporters.

On 12 August 1992, Canada, Mexico and the United States completed the negotiation of a North American Free Trade Agreement (NAFTA). The Agreement, when ratified by each country, will come into force on 1 January 1994. The NAFTA will phase out tariffs on virtually all Canadian exports to Mexico over 10 years, with a small number being eliminated over 15 years. The NAFTA will also eliminate most Mexican import licensing requirements and open up major government procurement opportunities in Mexico. It will also streamline customs procedures, and make them more certain and less subject to unilateral interpretation. Further, it will liberalize Mexico's investment policies, thus providing opportunities for Canadian investors.

Additional clauses in the NAFTA will liberalize trade in a number of areas including land transportation and other service sectors. The NAFTA is the first trade agreement to contain provisions for the protection of intellectual property rights. The NAFTA also clarifies North American content rules and obliges U.S. and Canadian energy regulators to avoid disruption of contractual arrangements. It improves the dispute settlement mechanisms contained in the FTA and reduces the scope for using standards as barriers to trade. The NAFTA extends Canada's duty drawback provisions for two years, beyond the elimination provided for in the FTA, to 1996 and then replaces duty drawback with a permanent duty refund system.

Under the NAFTA, Mexico will phase out its 20 percent tariff on pork over 10 years in keeping with a special safeguard measure for the transition period. This measure will return Mexico's duty to the existing 20 percent tariff if imports exceed preset volumes. The base volumes for pork will rise by 5 percent annually over the transition period, after which Canadian pork will have barrier-free access to the Mexican market. Pork already enters Canada duty-free. Canada will exempt Mexico from its *Meat Import Act*. The United States as well will also exempt Mexico from its *Meat Import Law*. Canada and the United States exempted each other from their meat import laws in the FTA.

Although global pork exports from Canada represent about 25 percent of total shipments, the domestic market still determines product standards. However, in order to respond to the realities of global trade, the industry must adapt its pork products to meet the demands of foreign customers. This may require new standards or methods of achieving equivalency between Canadian and foreign standards.



Accessing alternative markets like Mexico, Australia, New Zealand and Eastern Europe for Canadian pork products and expanding sales in Japan will be important for the growth of this industry.

At the time of writing, the Canadian and U.S. economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, companies in the industry generally experienced reduced demand for their outputs, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

Competitiveness Assessment

The Canadian pork processing industry is capable of producing quality products at competitive prices for the domestic market. It is also capable of supplying significant quantities of product for export.

Canada's competitive advantages lie in the quality and integrity of the inspection system for pork meat, a major prerequisite for maintaining access to export markets. However, remaining competitive with other commercial exporting countries and further developing export sales can be achieved only by continually improving efficiencies, lowering costs of production, finding niche markets and adapting pork products to the specifications of the foreign customer. Pursuing further-processing activities that add value to pork cuts will improve and increase profitability for Canadian firms.

The impact of the FTA on the industry's competitiveness has been positive. Canadian access to the U.S. market has become more secure and, as a result, companies are establishing continental operations and distribution networks. Diversifying export destinations will also enhance competitiveness in the future.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Food Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Hog Processing
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2922
Fax: (613) 941-3776



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Establishments	N/A	N/A	92	136	142	142	142	140	N/A	N/A
Shipments (\$ millions)	614	1 945	2 065	2 085	2 399	2 424	2 500	2 503	N/A	N/A
(thousands of tonnes)	429	839	934	952	1 031	1 163	1 256	1 275	N/A	N/A

^aISTC estimates for hog processing. See *Food Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250, annual (SIC 1011, meat and meat products industry, except poultry).

N/A: not available

TRADE STATISTICS

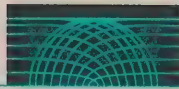
	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^c	1989 ^c	1990 ^c	1991 ^c
Exports ^a (\$ millions)	90	426	437	473	628	671	580	553	624	502
Domestic shipments (\$ millions)	524	1 519	1 628	1 612	1 771	1 753	1 920	1 950	N/A	N/A
Imports ^b (\$ millions)	25	36	30	35	37	49	31	29	33	33
Canadian market (\$ millions)	549	1 555	1 658	1 647	1 808	1 802	1 951	1 979	N/A	N/A
Exports (% of shipments)	15	22	21	23	26	28	23	22	N/A	N/A
Imports (% of Canadian market)	5	2	2	2	2	3	2	2	N/A	N/A

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^bSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

^cIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

N/A: not available



UNITED STATES IMPORTS^a (1983-1991)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
United States	100	67	37	54	31	52	65	50	54
European Community	—	33	63	46	69	46	31	47	44
Japan	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Other	—	—	—	—	—	2	4	3	2

^aSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in import trends, but also changes in the classification systems.

DESTINATIONS OF EXPORTS^a (1983-1991)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
United States	55	70	77	77	80	73	67	72	75
European Community	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Japan	43	28	22	21	19	23	28	21	21
Other	2	2	1	2	1	4	5	7	4

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in export trends, but also changes in the classification systems.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	11	38	16	26	9
Shipments (% of total)	4	32	31	31	2

^aISTC estimates. Only federally inspected hog processing establishments registered under the *Meat Inspection Act* and Regulations are included.



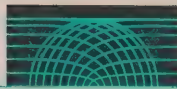
MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Burns Meats, a Division of Burns Foods (1985) Limited	Canada	Winnipeg, Manitoba
Fearmans Fresh Meats, a subsidiary of Maple Leaf Foods Inc.	United Kingdom	Burlington, Ontario
Gainers Inc.	Canada	Edmonton, Alberta
Intercontinental Packers Limited	Canada	Saskatoon, Saskatchewan Vancouver, British Columbia
Olymel	Canada	Princeville, Quebec Saint-Hyacinthe, Quebec Saint-Valérien-de-Milton, Quebec Saint-Simon, Quebec Sainte-Perpétue, Quebec Vallée-Jonction, Quebec
J.M. Schneider Inc.	Canada	Kitchener, Ontario Winnipeg, Manitoba

INDUSTRY ASSOCIATIONS

Canada Pork International
Suite 1104, 75 Albert Street
OTTAWA, Ontario
K1P 5E7
Tel.: (613) 236-9886
Fax: (613) 236-6658

Canadian Meat Council
Suite 304, 5233 Dundas Street West
ISLINGTON, Ontario
M9B 1A6
Tel.: (416) 239-8411
Fax: (416) 239-2416



1990-1991

APPENDIX — FURTHER-PROCESSED MEATS

Structure and Performance

Structure

The industry profiles on cattle and hog processing deal with two of the three major components of Canada's \$8.72 billion red meat industry. The third component, processed meats, is a large and complex grouping of firms that process fresh meats into a vast range of cured or cooked products, including bacon, ham, sausages, delicatessen specialties and pâtés. Processed meats provide the industry with the scope to add significant value and variety to otherwise undifferentiated commodities, to fully utilize the edible raw material and, most important, to be innovative in product development and marketing.

Processed meats account for up to 70 percent of Canada's pork output and 25 percent of its beef output. Processing generally results in products with a significantly longer shelf life than fresh meats and permits a better balance in the industry's production and distribution patterns. Much of the technological basis of the meat industry rests on the innovations introduced to produce and package processed meats.

The processed meats component of the industry has two main streams based on use of either pork or beef. This separation of key product streams is maintained by the use of traditional formulations and methods as well as by labelling and ingredient regulations.

Meat processing provides approximately 40 percent of the employment in the meat industry as a whole and accounts for one of every two jobs in pork processing.

International trade in processed meat products is dwarfed by the trade in commodity meats. Canada exported \$72 million worth of processed pork and beef in 1989, compared with exports of just over \$1.3 billion in meat and meat by-products. Imports of processed meats accounted for less than \$60 million in 1989, out of \$900 million in total meat imports. Much of the imported meat consisted of canned ham, primarily from Denmark, and corned beef from Argentina. Canada's exports of processed meats, 80 percent of which were to the United States, were largely cured hams, bacon and specialty sausages.

The industry is represented by the Canadian Meat Council (CMC) and enjoys the support of producer groups, including Canada Pork Inc., the Beef Information Centre, and

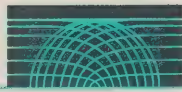
producer/processor groups, such as the Canada Beef Export Federation and Canada Pork International. The Canadian Pork Council, the Canadian Cattlemen's Association and other producer associations are also interested in the role of processing to create product diversity and market breadth.

The processed meat industry has three major elements — the integrated companies, which produce their own raw material and also process it; the specialty companies, which purchase their meat from packers or traders and process it; and an array of small establishments, which process at least some of the products they retail on their own premises. The first group consists of the nationally known companies, such as Maple Leaf Foods, J.M. Schneider, and Burns Foods; the second of nationally or regionally known firms, such as Piller, Kretschmar, Coorsh, Kwinter, and Primo; and the last category of the traditional delicatessens serving local markets in the larger cities.

The integrated producers dominate the market for commodity processed products, such as sandwich meats and wieners, selling basically on price, while the specialty companies thrive on serving the premium market. Integrated processors produce a wide range of products made from the large quantities of high-quality trimmings generated by their fresh meat operations. The specialty companies, not being tied to their own meat supplies, source premium meat for their brand-name products and are often more capable of responding rapidly to new market opportunities. The integrated processors are well positioned to undertake mass merchandising of their products and distributing them on a national basis, particularly when a new packaging or promotional concept is developed.

Much of this industry is Canadian-owned, but foreign interests, notably from Europe, are becoming active in the field. European firms are particularly prominent in the rapidly evolving area of "lite" products, which are reformulated to reduce fat and salt content. The growing market acceptance of such products may change the assumptions under which this industry has operated for decades and could revitalize the entire meat industry.

Marketing is the heart of this industry. The range of approaches reflects the multitude of markets and market niches that it can serve with success. The most important overall markets for the national-scale processors are the supermarket meat departments, which handle most of the



cryovac-packed meat products sold in pegboard or self-serve packs. This market segment is complemented by in-store deli operations where meat is sold to customers in whatever quantities they choose. Such operations offer a greater range of higher-quality products than the self-serve counters do. The foodservice industry, increasingly important as a market, has stimulated strong demand for sausages for pizza toppings, Italian-style hams, smoked meats for ready-made sandwiches and sausage products for summer-time street vendors. Finally, a new market is emerging for processed meats as ingredients in convenience foods, particularly for school lunches.

Processed meats compete for market share against such traditional products as fresh beef and pork, poultry and cheese, as well as against a continuously growing range of international and convenience products. International foods include Italian pastas, oriental-style stir fries, Latin American corn-based products and Middle Eastern vegetarian dishes based on bulgur wheat or couscous. The convenience products include frozen or shelf-stable, single-portion meals. These culinary developments, however, have created new markets for certain processed meat products, particularly those that complement ethnic staple foods or those used as ingredients.

The processed meat industry's main competition is from poultry products, which have enjoyed a steady growth in demand for the past 20 years in all markets and product categories. Poultry meat is increasingly used for products formerly only made from red meats, such as sausages and frankfurters. Turkey rolls have become a frequent substitute for ham.

Performance

Overall sales of processed meats have been flat for many years, parallelling the situation in the red meat industry in general. However, there have been significant shifts in demand that favour the growth of European-style delicatessen meats and Italian dry sausages, often at the expense of the more traditional cured products, such as hams and bacon. Processed beef products also experienced a growing demand linked to the expansion of foodservice chains featuring submarine sandwiches or smoked meat sandwiches, a feature of large urban markets.

The further-processed meat industry has proven itself to be very capable of adapting to new market conditions in Canada. Plants are being upgraded to accommodate better equipment, particularly equipment to package processed products. Consequently, much of the new investment in the meat industry for plant modernization in recent years has been used for that equipment. Significant investment has also occurred in fully automatic curing/smoking facilities.

The further-processed meat industry accounts for approximately 30 percent of the red meat sector's shipments and a growing proportion of its employment and value-added. The growth in its contribution to employment and value-added results from a structural shift in the industry away from integrated operations and toward specialized operations. Such a shift occurred when Canada Packers was acquired in 1990 by Hillsdown Holdings PLC. After restructuring, Canada Packers' formerly extensive fresh meat operations were reduced to one major hog plant, but the successor company, Maple Leaf Foods, maintains its national market presence in processed meats. This loosening of the ties between the fresh meat and the processing operations parallels the model in the United States, where major brand-name companies such as George Hormel, Oscar Mayer and Sara Lee no longer have any involvement with the production of fresh meats.

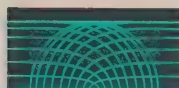
This trend toward specialization also reflects a greater freedom in the further-processed meats industry to adopt technology. Processing operations have always been more capital-intensive than the fresh meat operations, when measured on a unit-of-production basis. Capital invested in processing technology generally has an immediate impact on productivity, quality and, increasingly, on the range of products that can be turned out. Steady improvements in processing and packaging technologies have greatly increased productivity and profits, particularly for the medium-sized firms.

One area where progress has not been steady is new product development. Regulations governing such product contents as binders, extenders and curing agents tend to challenge innovations in product formulations. A major shift in the pattern of demand toward low-fat, low-salt products is expected to have profound consequences for the industry, because entire product definitions may change to permit the incorporation of fat substitutes in product formulations.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The Canadian processed meat industry has concentrated on supplying the domestic market for most of its recent history. The industry's role has been to provide a channel for the trimmings and less popular cuts produced in the fresh meat operations. These materials are ground and reconstituted to provide the basis for sausage stuffings, reformed hams and meat loaves. National regulations governing the production of such products differ significantly from country to country, and relatively high rates of tariffs discourage much international trade; consequently, exports and imports play a



relatively unimportant role in shaping the industry. Processed products made from entire cuts of meat, such as whole leg hams and sides of bacon, are limited by the supply of these cuts, and international trade is often constrained by supply shortages.

Economies of scale are important for commodity-type processed meats, such as smoked sausages and reformed hams, but are less important for premium products, such as traditional hams and smoked beef products (see table below).

Leading Meat Processing Companies, 1990

Country	Annual sales (C\$ millions)	Number of employees	Plants
Canada	500	3 300	7
United States	3 000	15 000	25

Canned meats, formerly significant, have declined in importance except in regional markets where food distribution costs are especially high. Canned hams, luncheon meats and corned beef remain the core of this trade; only a limited range of canned dinners is still available. This latter market segment has been overtaken by frozen or shelf-stable single-portion dinners.

International trade in processed meats is restricted to canned products and cured products. The major competitors in this waning market segment are Denmark, the Netherlands and Poland for canned hams, and Argentina and Uruguay for corned beef. What market growth there has been in this field has been limited to flaked ham products and luncheon meats, both of which are still produced in Canada.

Process technology developments have not been a dominant factor in this industry's recent development. Packaging technology has been much more important in shaping the nature of the industry, although the recent introduction of European co-extrusion technology is noteworthy, as are techniques to reduce product fat content.

Labour is less important in this segment of the industry than in the upstream segments because processing is, by its nature, more amenable to automation. While most processing is still done in batches, many of the curing and packaging functions are readily automated and continuous in nature. The traditional processing functions were based on relatively unskilled labour, but quality assurance and automation are increasingly requiring higher levels of employee skill.

Energy use is significant, because many products require cooking or high-temperature curing. A much more important cost component, however, is the cost of transporting and distributing processed meat products. These perishable products are distributed across Canada in refrigerated trucks. While some product lines have relatively long shelf lives, many others, particularly those carried by the delicatessen trade, need careful management and are therefore distributed for sale in relatively small amounts on a frequent basis.

Management practices in the processed meats industry are shaped by the need to integrate high-quality production runs with increasingly sophisticated, just-in-time distribution systems. Production and sales managers operate within a highly regulated environment, with government inspectors monitoring production, distribution and sales functions.

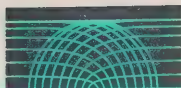
When the Canadian meat processing industry is compared with relevant competitors, several differences emerge. Compared with the U.S. firms, Canadian companies are relatively small operations, often with close ties to integrated fresh meat operations. As noted earlier, the leading U.S. companies — George Hormel, Oscar Mayer and Sara Lee — have no direct fresh meat operations. Instead, they concentrate their efforts on production and national marketing. These companies are also noteworthy for their investments in new, large plants using the best available technology for production and product development. Their scale of operations and ability to use poultry meat in many of their product formulations are major competitive advantages in their own markets.

European meat processing operations are likely to be smaller than the U.S. firms but often benefit from very advanced technology backed by high quality standards and a longer tradition of processing meat. Many generic types of products originated in Europe and, as a consequence, European products enjoy considerable prestige in markets around the world. The cost of European processed meats is often high because of high raw material and labour costs.

At present, the Canadian industry is adapting to new trading realities, and the leading firms are very aware of the need to improve productivity and develop new products. A growing trend to foreign ownership or close links with European firms may assist the industry to achieve these goals.

Trade-Related Factors

As a result of tariffs and product-standard requirements, trade in processed meats is relatively modest. Most Favoured Nation (MFN) tariffs on processed meat products remain relatively high, generally averaging 17.5 percent. The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) began the process of reducing the tariffs on 1 January 1989, phasing most of them out in 10 annual, equal steps for Canada-U.S. trade. The European



market is closed to foreign processed meats by high tariffs, variable levies and non-tariff barriers. Japan's tariff system has ensured that meat imports are essentially restricted to fresh and frozen meat products and very little processed product is imported. Some Canadian processed meats, particularly cured pork, are exported to Caribbean nations, but the volumes involved are small.

While tariffs have restricted the growth of trade in many processed products, non-tariff considerations, particularly animal health and food safety requirements, have been even more influential in determining trade flows. Whole classes of products are not permitted into several countries because of concern over the danger of introducing hoof-and-mouth disease. Similar restrictions limit other imports to cooked and canned products. The need to meet ever more stringent food safety regulations regarding preservatives and bacterial contamination has also limited international trade.

Technological Factors

The industry as a whole has not been very active in process or product development, preferring to adapt European and American ideas and products to Canadian conditions. Very little research and development (R&D) is currently being carried out in Canada, particularly following the closure of the Canada Packers research complex in 1990. At present, the industry relies primarily on contract research undertaken at various federal or provincial food research centres, notably Saint-Hyacinthe, Portage la Prairie and Leduc with support from university labs and food ingredient formulators. The Canadian industry has been able to introduce most relevant new technologies once they are generally available and has made its own contributions, particularly in process control systems, key components such as smoke tunnels and in innovative ingredients, such as deheated mustard flour, used as extenders.

Other Factors

Exchange rates are an element in determining the cost of such inputs as processing machinery and packaging materials. The price of livestock in Canada is competitive with U.S. costs because prices are established in an open North American market.

Environmental regulations affect the type and quantity of packaging material used by Canadian firms. Other regulatory issues include compliance with regulations reflecting nutritional aspects of these products, particularly their fat content and levels of preservatives. The industry has already made major strides toward introducing lower-fat ("lite") and low-salt-content products. The question of nutritional labelling is an emerging issue following the U.S. decision to require such labelling on most food products by 1994.

Evolving Environment

The most important opportunity open to the processed meat industry over the next decade appears to be the growing acceptance of "designer" foods. Converging market and technology trends favour the reformulation of foods to meet nutritional and convenience specifications.

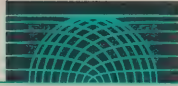
Increasingly, processed meats can be reformulated to any market requirement with the aid of the growing number of fat substitutes now available. The introduction of reduced-fat ground beef, first for the foodservice industry but most recently for the retail market, marks a possible extension of processed meat back into the commodity meat market. A similar effort in the early 1970s using textured vegetable protein (soya bean) extenders failed in the marketplace. These most recent efforts appear to be driven by a consumer requirement for a "universal" meat product with tightly specified nutritional characteristics.

Market growth for processed meats will remain linked to domestic market growth and the harmonization of product standards and regulations in North America. Export sales will depend on niche markets, particularly for meat-based snack foods (such as beef jerky) that are likely to enjoy continued growth in Asia.

The industry's share of the Canadian market may well increase significantly as reformulated ground meats gain acceptance. They would be sold as branded products with sufficient value-added to move them clearly into the category of processed meats. The success of such products will depend on the support of a sophisticated food ingredients industry and on the widespread market acceptance of some form of nutritional labelling emphasizing information such as amino acid balance and the level and nature of fat content. The developed world's desire for convenience foods will also determine the nature of such products.

Competitiveness Assessment

Relatively high tariffs continue to characterize the processed meat industry throughout the world. The FTA is reducing tariffs on trade between the United States and Canada and, once implemented, the NAFTA will reduce or eliminate tariffs on trade with Mexico. A small domestic market for such products compared with that of the United States, smaller plants, generally higher costs for secondary inputs and packaging, and the limited number of companies that can afford the high cost of national marketing promotions indicate areas of competitive disadvantage for Canada.



Under the FTA, Canadian firms will be challenged by competition. The FTA and the NAFTA will open opportunities for Canadian processors, particularly for products capable of filling niche markets in the United States, notably for pork-based delicatessen items such as ham "logs" for sliced meats or for high-quality ethnic products.

If world markets are liberalized in the wake of the latest Uruguay round of Multilateral Trade Negotiations under the GATT, there are prospects for increased trade in a wide range of processed meat products. In that case, there is ample reason to consider the Canadian meat processing industry to be capable of achieving a significant level of international competitiveness.

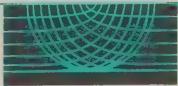


MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Burns Meats, a Division of Burns Foods (1985) Limited	Canada	Winnipeg, Manitoba Calgary, Alberta
Gainers Inc.	Canada	Edmonton, Alberta
Intercontinental Packers Limited	Canada	Saskatoon, Saskatchewan
Maple Leaf Foods Inc.	United Kingdom	Kitchener, Ontario Burlington, Ontario Vancouver, British Columbia
Piller Sausages & Delicatessen Limited	Canada	Waterloo, Ontario
J.M. Schneider Inc.	Canada	Kitchener, Ontario

Printed on paper containing recycled fibres.





PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays	Emplacement des principales usines d'appartenance
Alliments Maple Leaf Inc.	Royaume-Uni	Kitchener (Ontario) Burlington (Ontario) Vancouver (Colombie-Britannique)
Burns Meats (une division de Burns Foods (1985) Limited)	Canada	Winnipeg (Manitoba) Calgary (Alberta)
Gainers Inc.	Canada	Edmonton (Alberta)
Intercontinental Packers Limited	Canada	Saskatoon (Saskatchewan)
Piller Sausages & Delicatessen Limited	Canada	Waterloo (Ontario)
J. M. Schneider Inc.	Canada	Kitchener (Ontario)



Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

Évaluation de la compétitivité

réformulation des aliments en fonction d'exigences précises visant la qualité nutritionnelle et la commodité d'emploi. Les viandes transformées peuvent de plus en plus être recomposées de manière à respecter l'impopulaire exigence du marché grâce au nombre croissant de substituts du gras que l'on peut maintenant se procurer. L'apparition du bœuf haché à teneur réduite en gras, dans l'industrie de la restauration d'abord, puis dernièrement sur le marché de détail américain, va peut-être permettre aux viandes transformées de faire un retour sur le marché des viandes habituelles. Une tentative similaire, préconisant l'utilisation de protéines végétales (fèves de soja) comme *allongeurs*, a échoué au début des années 1970. Les travaux récents dans ce domaine semblent poussés par les exigences des consommateurs pour un produit carné « universel », doté de caractéristiques nutritionnelles bien précises.

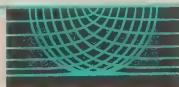
La croissance du marché des viandes transformées restera liée à celle du marché intérieur et à l'harmonisation des normes et des règlements applicables aux produits en Amérique du Nord. Les ventes à l'exportation dépendront de créneaux spécialisés, particulièrement celui des grignotines à base de viande (comme le *charqui*) qui continueront vraisemblablement de croître en Asie.

L'industrie des viandes transformées pourrait bien obtenir une part beaucoup plus grande du marché canadien à mesure que seront acceptées les viandes hachées préparées selon de nouvelles recettes. Ces viandes seront sans doute vendues comme produits de marque avec suffisamment de valeur ajoutée pour être clairement intégrées à la catégorie des viandes transformées. Le succès de ces produits reposera sur le soutien d'une industrie des ingrédients alimentaires capable d'offrir des produits perfectionnés, et sur l'adoption générale d'une forme quelconque d'étiquetage indiquant le contenu nutritionnel, notamment l'équilibre des protéines, le taux de gras et la nature de ce dernier. La demande des pays industrialisés pour des produits prêts à consommer contribuera également à déterminer la nature de ces produits.

Des tarifs relativement élevés caractérisent encore l'industrie des viandes transformées. L'ALE réduit les tarifs commerciaux entre les États-Unis et le Canada. Lorsqu'il sera en vigueur, l'ALÉNA abaissera ou abolira les tarifs commerciaux entre le Canada et le Mexique. Un marché réduit comparativement à celui des États-Unis, des usines plus petites, des coûts généralement supérieurs pour les intrants secondaires et l'emballage, et le nombre limité d'entreprises qui peuvent lancer des campagnes publicitaires chères sur le marché national sont autant de désavantages concurrentiels pour l'industrie canadienne.

Dans le cadre de l'ALE, les entreprises canadiennes doivent affronter la concurrence. De la même façon, l'ALÉ et l'ALÉNA permettent aux entreprises canadiennes de transformation de trouver de nouveaux débouchés pour des produits susceptibles de combler des créneaux aux États-Unis, notamment pour les charcuteries à base de porc comme les jambons cuits ou les produits ethniques de qualité supérieure. Si la dernière ronde des négociations commerciales multilatérales du GATT (Uruguay Round) entraîne la libéralisation des marchés internationaux, le commerce d'une vaste gamme de produits de viandes transformées pourrait prendre de l'expansion. En pareil cas, tout porte à croire que l'industrie canadienne de la transformation de la viande serait en mesure d'atteindre un niveau intéressant de compétitivité à l'échelle internationale.





Mayer et Sara Lee, ne s'intéressent pas au secteur de la viande fraîche. Elles concentrent plutôt leurs efforts sur la production et la commercialisation à l'échelle nationale. Ces entreprises sont également dignes de mention pour leurs investissements dans des usines vastes et neuves, équipées de la technologie la plus perfectionnée, et pour la préparation de nouveaux produits. L'échelle de leur production et leur habileté à incorporer la viande de volaille dans la composition de nombreux produits constituent des avantages concurrentiels importants sur leurs propres marchés.

La taille des usines européennes est généralement plus réduite que celle des entreprises américaines, mais ces usines bénéficient souvent d'une technologie très perfectionnée, soutenue par des normes élevées de qualité et une plus grande expérience de la transformation de la viande. De nombreux produits connus sont d'origine européenne, de sorte que les produits en provenance de ce continent jouissent d'un prestige considérable sur les marchés internationaux. Les prix des viandes transformées en Europe sont souvent élevés en raison des coûts importants des matières premières et de la main-d'œuvre.

L'industrie canadienne est actuellement en train de s'adapter aux nouvelles réalités commerciales, et les principales entreprises reconnaissent la nécessité d'améliorer leur productivité et de mettre au point de nouveaux produits. Une tendance croissante à la propriété étrangère, ou l'établissement de liens étroits avec des entreprises européennes, pourrait aider l'industrie à atteindre ces objectifs.

Facteurs liés au commerce

En raison des barrières tarifaires et des exigences relatives aux normes des produits, le commerce des viandes transformées est relativement modeste. Les tarifs de la nation la plus favorisée sur les produits de viande transformée demeurent relativement élevés, et se situent généralement autour de 17,5 %. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis entre en vigueur le 1^{er} janvier 1989, prévoit l'élimination des tarifs douaniers, processus qui sera réalisé en 10 étapes annuelles et égales. Le marché européen n'est pas avantageux pour les viandes transformées dans les pays étrangers en raison des tarifs élevés, des droits variables et des barrières non tarifaires. Le système tarifaire japonais a eu pour résultat de limiter les importations aux viandes fraîches et surgelées, de sorte que très peu de produits transformés entrent dans ce pays. Certaines viandes transformées au Canada, surtout le porc salé, sont exportées aux Antilles, mais le volume de ces exportations est assez réduit. Les tarifs ont freiné la croissance commerciale de nombreux produits transformés, mais des considérations non tarifaires, notamment des exigences relatives à la santé des animaux et à la salubrité des aliments, ont joué un rôle encore plus déterminant sur les fluctuations du marché. Des catégories entières de produits sont interdites dans

Évolution du milieu

Les taux de change jouent un rôle important dans la détermination du coût des intrants comme les machines de transformation et les matériaux d'emballage. Les coûts du bétail au Canada sont concurrentiels avec ceux aux États-Unis. Les lois sur l'environnement affectent la nature et la quantité du matériel d'emballage utilisé par les entreprises canadiennes. Celles-ci doivent en outre se conformer aux règlements sur les aspects nutritionnels des produits transformés, notamment leur teneur en gras et la quantité d'agents de conservation utilisés. L'industrie a déjà réalisé de grands progrès en lançant sur le marché des produits à faible teneur en gras (« allégés ») et en sel. La question de l'étiquetage est actuellement à l'étude par suite de la décision du gouvernement américain exigeant que la plupart des étiquettes des produits alimentaires indiquent le contenu nutritionnel d'ici 1994.

Autres facteurs

L'industrie dans son ensemble ne s'est pas montrée très innovatrice dans le domaine de la transformation ou de la mise au point de produits, préférant adapter aux conditions canadiennes les idées et les produits européens ou américains. Il se fait maintenant peu de recherche et de développement au pays, en particulier depuis la fermeture, en 1990, du centre de recherches de Canada Packers. Actuellement, la recherche s'effectue essentiellement par contrats dans divers centres spécialisés, notamment à Saint-Hyacinthe, à Portage-la-Prairie et à Leduc, avec l'appui de laboratoires universitaires et d'entreprises de formulation d'ingrédients alimentaires. L'industrie canadienne a été capable d'adopter la plupart des techniques nouvelles, lorsque celles-ci sont apparues sur le marché, et a apporté sa propre contribution, particulièrement en mettant au point des systèmes de commande de processus, des composantes importantes comme des tunnels-tunnels, et des ingrédients innovateurs comme la farine de moutarde inactive, utilisée comme allongeur.

Facteurs technologiques

plusieurs pays par crainte de la fièvre aphteuse. Des restrictions semblables s'appliquent aux importations de produits cuisinés et en conserve. Le commerce international a également été ralenti par la nécessité de se conformer à des réglementations toujours plus sévères sur la salubrité des aliments. Ces règlements touchent les agents de conservation et la contamination bactérienne.

Il semble que le plus important débouché pour l'industrie des viandes transformées au cours de la prochaine décennie soit le marché des aliments sur commande. Les tendances convergentes du marché et de la technologie mènent vers la

Si l'on compare l'industrie canadienne de la transformation de la viande avec d'autres industries concurrentes équivalentes, on peut observer plusieurs différences. Comparativement aux entreprises américaines, les entreprises canadiennes sont relativement petites, et souvent étroitement liées à des activités intégrées de transformation de la viande fraîche. Les entreprises américaines qui dominent le marché, George Hormel, Oscar

Les pratiques de gestion de l'industrie des viandes sont déterminées par la nécessité d'intégrer des cycles de production de haute qualité à des systèmes de distribution de plus en plus perfectionnés permettant d'assurer la livraison au moment adéquat. Les directeurs des ventes et de la production travaillent dans un milieu fortement réglementé, au sein duquel des inspecteurs gouvernementaux surveillent la production, la distribution et les ventes.

Les pratiques de gestion de l'industrie des viandes sont déterminées par la nécessité d'intégrer des cycles de production de haute qualité à des systèmes de distribution de plus en plus perfectionnés permettant d'assurer la livraison au moment adéquat. Les directeurs des ventes et de la production travaillent dans un milieu fortement réglementé, au sein duquel des inspecteurs gouvernementaux surveillent la production, la distribution et les ventes.

de plus en plus d'emplois qualifiés.

La main-d'œuvre revêt moins d'importance dans ce secteur de l'industrie que dans les sous-secteurs en amont, car la transformation est par nature plus facile à automatiser. Bien que la majorité des activités de transformation se fasse encore par lot, un grand nombre des opérations de salaison et d'emballage sont déjà automatisées et effectuées en mode continu. Les activités de transformation traditionnelles étaient accomplies par une main-d'œuvre relativement non qualifiée, mais le contrôle de la qualité et l'automatisation nécessitent de plus en plus d'emplois qualifiés.

La main-d'œuvre revêt moins d'importance dans ce secteur de l'industrie que dans les sous-secteurs en amont, car la transformation est par nature plus facile à automatiser. Bien que la majorité des activités de transformation se fasse encore par lot, un grand nombre des opérations de salaison et d'emballage sont déjà automatisées et effectuées en mode continu. Les activités de transformation traditionnelles étaient accomplies par une main-d'œuvre relativement non qualifiée, mais le contrôle de la qualité et l'automatisation nécessitent de plus en plus d'emplois qualifiés.

Les progrès techniques en matière de transformation gisent une certaine croissance.

Le commerce international dans le domaine des viandes repas surgelées ou de longue conservation en portion unique, encore sur le marché. Ces derniers ont été supplantés par les

Les viandes en conserve, autrefois un marché important, ont connu une baisse généralisée, sauf sur les marchés régionaux où les frais de distribution des aliments sont particulièrement élevés. Le jambon en conserve, la viande à sandwiches et le *corned-beef* forment le noyau de ce commerce; seule une gamme limitée de repas en conserve se trouve

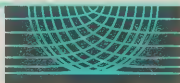
Pays	Ventes annuelles (millions de \$ CAN)	Nombre d'employés	Usines
Canada	500	3 300	7
Etats-Unis	3 000	15 000	25

Principales entreprises de transformation de la viande, 1990

Ces dernières années, l'industrie canadienne de la deuxième transformation de la viande s'est surtout occupée de desservir le marché intérieur. Le rôle de l'industrie consistait à trouver un usage pour les parures et les coupes moins populaires résultant de la transformation de la viande fraîche. Ces produits sont hachés, reconstitués, puis utilisés comme chaire à saucisse ou dans la fabrication de jambons et de pains de viande pressés. Les règlements nationaux régissant la fabrication de ces produits diffèrent beaucoup d'un pays à l'autre, et les taux relativement élevés des tarifs imposés jouent à l'encontre du commerce international; par conséquent, les exportations et les importations tiennent relativement peu de place dans la structure de l'industrie. Les produits transformés faits de morceaux de viande entiers, comme les jambons complets et le bacon, dépendent des approvisionnements et le commerce international est souvent entravé par des pénuries. Il est important de réaliser des économies d'échelle dans la fabrication des viandes transformées utilisées comme aliments de base, telles les saucisses fumées et les jambons reconstitués, mais ces économies revêtent moins d'importance dans la fabrication de produits de qualité supérieure, tels les jambons traditionnels et les produits de bœuf fumé.

Forces et faiblesses

On entend tout produit naturel ajouté à la recette originale pour en modifier la composition et les agents de salaison ont incité les entreprises à la prudence dans l'élaboration de nouvelles recettes. Un changement majeur dans la structure de la demande, en faveur des produits à faible teneur en gras et en sel, devrait avoir d'importantes répercussions sur l'industrie, car il est possible que l'on doive modifier toute la définition de certains produits si l'on veut y incorporer des substituts de la graisse.



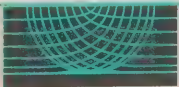
générale de l'industrie de la viande rouge. Cependant, des changements importants de la demande ont favorisé la croissance des charcuteries de type européen et des saucissons secs à l'italienne, souvent au détriment des produits de salaison plus traditionnels comme le jambon et le bacon. La demande pour les produits de bœuf transformé a augmenté elle aussi au rythme de la croissance des chaînes de restauration offrant des *sous-marins* ou des sandwiches au bœuf fumé, une caractéristique des marchés des grands centres urbains. L'industrie de la deuxième transformation de la viande a montré qu'elle pouvait s'adapter aux nouvelles conditions du marché canadien. Certaines usines se modernisent afin de mieux équiper, particulièrement en matériel destiné à l'emballage des produits transformés. Par conséquent, une bonne partie des fonds investis ces dernières années dans la modernisation des usines ont servi à l'achat de ce matériel. On a également effectué des investissements considérables dans des installations de salaison et de fumage totalement automatisées. L'industrie de la deuxième transformation de la viande représente environ 30 % des expéditions du secteur de la viande rouge, et une proportion croissante des emplois et du nombre des produits à valeur ajoutée de ce secteur. L'augmentation du nombre d'emplois et du nombre de produits à valeur ajoutée est due à un changement structurel survenu dans l'industrie qui a délaissé les activités intégrées pour se tourner vers les activités spécialisées. Ce changement s'est produit lorsque Hillside Holdings PLC a acheté Canada Packers en 1990. Après la restructuration, les vastes activités de transformation de la viande fraîche auxquelles se livrait Canada Packers ont été centralisées dans une seule usine importante de transformation du porc, mais l'entreprise qui lui a succédé, les Aliments Maple Leaf, poursuit ses activités sur le marché national des viandes transformées. Ce rapprochement des liens entre les entreprises de transformation de la viande fraîche et les établissements de transformation est comparable à celui qui s'est produit aux États-Unis, où les principales entreprises vendant sous de grandes marques comme George Hormel, Oscar Mayer et Sara Lee ne s'occupent plus de la production de viande fraîche. Cette tendance à la spécialisation montre également que l'industrie de la deuxième transformation de la viande se sent plus libre d'adopter de nouvelles techniques. Les activités de transformation ont toujours été, par unité de production, plus capitalisantes que celles du secteur de la viande fraîche. Le capital investi dans les techniques de transformation a généralement un effet direct sur la productivité, la qualité et, de plus, sur la gamme des produits fabriqués. L'amélioration continue des techniques de transformation et d'emballage a permis d'accroître considérablement la productivité et les bénéfices de l'industrie, surtout dans les entreprises moyennes. Un secteur qui n'a pas progressé de façon constante est celui de la préparation de nouveaux produits. Les réglementations qui régissent les ingrédients ajoutés à ces produits comme les liants, les *allongeurs* (dans ce profil, par *allongeur*

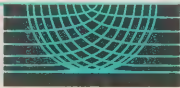
Dans l'ensemble, la vente de viandes transformées stagne depuis de nombreuses années, parallèlement à la situation

Rendement

Le roulé de dinde remplace souvent le jambon. rouge comme les saucisses et les saucisses de Francfort. tion de produits auparavant constitués uniquement de viande viande de volaille est de plus en plus utilisée dans la fabrication des produits. La les marchés et dans toutes les catégories de produits. La régulièrement au cours des vingt dernières années sur tous sont les produits de la volaille, dont la demande s'est accrue Les principaux concurrents des viandes transformées servent de compléments aux aliments ethniques. en particulier ceux que l'on utilise comme ingrédients, ou qui vœux marchés pour certains produits de viande transformée, unique. Ces nouveautés culinaires ont toutefois créé de nouveaux repas surgelés ou de longue conservation vendus en portion *burguer* ou de couscous. Les plats cuisinés comprennent les même que les plats végétariens du Moyen-Orient à base de l'orientale, les produits d'Amérique latine à base de maïs, de nous les pâtes alimentaires italiennes, les aliments préparés à cuisinés et de produits étrangers. Parmi ces derniers, mention- fromage ainsi qu'à une gamme toujours plus grande de plats traditionnels comme le bœuf et le porc frais, la volaille et le Les viandes transformées font concurrence aux produits ments préparés, particulièrement pour les repas des écoliers. viandes transformées utilisées comme ingrédients dans les aliments. Enfin, un nouveau marché est en train d'apparaître pour les saucisses vendues par les marchands ambulants durant l'été. type italien, de bœuf fumé pour sandwiches prêts à servir et de mement de saucisses pour garnir les pizzas, de jambons de représente un marché de plus en plus important, acheté énorm- les comptoirs libre-service. Le secteur de la restauration, qui une plus grande variété de produits de qualité supérieure que acheter la quantité de viande désirée. Ces comptoirs offrent cuterie dans les épiceries, où les consommateurs peuvent Ce créneau de marché est complété par les comptoirs de char- duits carnés emballés sous vide à l'aide de la méthode *Cryovac*. trouver, au comptoir ou en libre-service, la majorité des produits les rayons des viandes des supermarchés, où l'on peut pour les entreprises de transformation d'envergure nationale d'être desservis avec succès. Les marchés les plus importants de la multitude des marchés et des créneaux susceptibles commercialisation. La diversité des méthodes utilisées témoigne L'industrie de la viande transformée repose sur la com- l'industrie de la viande.

sont cette industrie depuis des décennies, et revitaliser toute pour de tels produits pourrait modifier les principes qui régissent. La demande de plus en plus forte des consommateurs réduite. La demande en plus forte des consommateurs d'its dits « allégés », dont la teneur en gras et en sel a été particulièrement important dans la rapide croissance des pro- dans l'industrie. Les entreprises européennes jouent un rôle étrangers, surtout les Européens, investissent actuellement





ANNEXE — DEUXIÈME TRANSFORMATION DE LA VIANDE

1990-1991

canadiennes de viandes transformées, dont 80 % étaient destinées aux États-Unis, consistaient surtout en jambon de saison, en bacon et en saucisses de toutes sortes.

L'industrie est représentée par le Conseil des viandes du Canada et jouit du soutien des groupes de producteurs, dont Porc Canada et le Centre d'information sur le bœuf, ainsi que des associations de producteurs et des organismes intéressés à la transformation comme la Canada Beef Export Federation et Canada Porc International. Le Conseil canadien du porc, la Canadian Cattlemen's Association et d'autres associations de producteurs sont également conscients du rôle que peut jouer la transformation dans la diversification des produits et l'élargissement du marché.

L'industrie des viandes transformées est formée de trois principales composantes : les entreprises intégrées, qui produisent leur propre matière première et la transforment; les entreprises spécialisées, qui achètent leur viande des abattoirs ou des commerçants et la transforment; et une multitude de petits établissements, qui fabriquent au moins quelques-uns des produits qu'ils vendent au détail dans leur magasin. Le premier groupe comprend des entreprises de réputation nationale comme les Aliments Maple Leaf, J.M. Schneider et Burns Foods; le deuxième groupe est formé d'entreprises de réputation nationale ou régionale comme Piller, Kretschmar, Coorsh, Kwiniter et Primo, et le dernier groupe est constitué des épiceries fines et traditionnelles qui desservent les marchés locaux des grandes villes.

Les producteurs intégrés dominent le marché des produits transformés de base comme les viandes à sandwiches et les saucisses de Francfort; ils vendent la majorité de leurs produits le moins cher possible, tandis que les entreprises spécialisées réussissent bien sur le marché des produits de qualité supérieure. Les entreprises de transformation intègrent une variété considérable de produits à partir d'une grande quantité de parures de premier choix résultant de leurs activités de transformation de la viande fraîche. Les entreprises spécialisées, qui n'ont pas leurs propres stocks de viande, utilisent des viandes de premier choix pour fabriquer leurs produits de marque, et sont souvent mieux placées pour satisfaire rapidement la demande des nouveaux marchés. Les entreprises de transformation intégrées occupent une position privilégiée pour entreprendre la commercialisation massive de leurs produits et les distribuer à l'échelle nationale, particulièrement lancer un nouvel emballage ou un nouveau concept publicitaire.

Bien que la majorité des entreprises de ce secteur appartienne à des intérêts canadiens, certains entrepreneurs

Structure et rendement

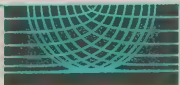
Structure

Les profils de l'industrie portant sur la transformation de la viande de bœuf et de la viande de porc traitent de deux des trois principales composantes de l'industrie canadienne de la viande rouge, évaluée à 8,72 milliards de dollars annuellement. La troisième composante, celle de la deuxième transformation de la viande, comprend un groupe vaste et complexe d'entreprises qui transforment la viande fraîche en une grande variété de produits traités ou cuisinés dont le bacon, le jambon, la saucisse, les charcuteries et les pâtes. Les viandes transformées permettent à l'industrie d'ajouter beaucoup de valeur et de variété à des produits qui, autrement, seraient tous sem-blables, d'utiliser toutes les matières premières comestibles et, surtout, d'innover dans le domaine de la mise au point des produits et de leur commercialisation.

Les viandes transformées représentent jusqu'à 70 % de la production canadienne de viande de porc et 25 % de celle de viande de bœuf. Elles ont généralement une durée de conservation avant vente beaucoup plus longue que la viande fraîche, et permettent à l'industrie de mieux équilibrer ses systèmes de production et de distribution. La plupart des progrès technologiques réalisés dans l'industrie de la viande reposent sur les innovations apportées à la production et à l'emballage des viandes transformées.

Le sous-secteur des viandes transformées est formé de deux principaux groupes, qui se distinguent d'après la matière première, le porc ou le bœuf. La différence entre ces deux groupes est également maintenue par l'utilisation de recettes et de méthodes traditionnelles ainsi que par les règlements sur l'étiquetage et les ingrédients.

Le secteur de la transformation fournit environ 40 % des emplois dans la transformation de la viande et 50 % des emplois de l'ensemble de l'industrie de la viande et 50 % du commerce international des produits carnés de base. En 1989, les exportations canadiennes de porc et de bœuf transformés n'atteignaient que 72 millions de dollars, alors que celles de viandes et de produits dérivés étaient évaluées à 1,3 milliard de dollars. La même année, les importations de viande transformée totalisaient moins de 60 millions de dollars sur les 900 millions d'importations totales de viande. Une grande partie des viandes importées étaient cons-tituées de jambon en conserve, provenant principalement du Danemark, et de *corned-beef* de l'Argentine. Les exportations



PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Norm	Pays	d'appartenance	Emplacement des principales usines
Burns Meat (une division de Burns Foods (1985) Limited)	Canada	Winnipeg (Manitoba)	
Fearmans Fresh Meats (une filiale d'Aliments Maple Leaf Inc.)	Royaume-Uni	Burlington (Ontario)	
Gainers Inc.	Canada	Edmonton (Alberta)	
Intercontinental Packers Limited	Canada	Saskatoon (Saskatchewan)	
Olymel	Canada	Princeville (Québec) Saint-Hyacinthe (Québec) Saint-Simon (Québec) Saint-Valérien-de-Milton (Québec) Sainte-Félicité (Québec) Vallée-Jonction (Québec)	
J.M. Schneider Inc.	Canada	Kitchener (Ontario) Winnipeg (Manitoba)	

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Canada Porc International
75, rue Albert, bureau 1104
OTTAWA (Ontario)
K1P 5E7
Tél. : (613) 236-9886
Télécopieur : (613) 236-6658

Conseil des viandes du Canada
5233, rue Dundas ouest, bureau 304
ISLINGTON (Ontario)
M9B 1A6
Tél. : (416) 239-8411
Télécopieur : (416) 239-2416

^a Estimations d'ISTC. Seuls les établissements de transformation de la viande de porc soumis à l'inspection fédérale, et enregistrés en vertu de la Loi sur l'inspection des viandes et de ses dispositions sont inclus.

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Etablissements (% du total)	11	38	16	26	9
Expéditions (% du total)	4	32	31	31	2

RÉPARTITION RÉGIONALE^a (1988)

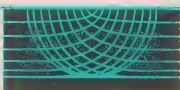
^a Voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.
 Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne reflètent pas seulement les tendances des importations, mais aussi le changement de système de classification.

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
Etats-Unis	55	70	77	77	80	73	67	72	75
Communauté européenne	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Japon	43	28	22	21	19	23	28	21	21
Autres pays	2	2	1	2	1	4	5	7	4

IMPORTATIONS

^a Voir *Importations par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.
 Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne reflètent pas seulement les tendances des importations, mais aussi le changement de système de classification.

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
Etats-Unis	100	67	37	54	31	52	65	50	54
Communauté européenne	—	33	63	46	69	46	31	47	44
Japon	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Autres pays	—	—	—	—	—	2	4	3	2



PRINCIPALES STATISTIQUES^a

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Établissements	n.d.	n.d.	92	136	142	142	142	140	n.d.	n.d.
Expéditions ^b (millions de \$)	614	1 945	2 065	2 085	2 399	2 424	2 500	2 503	n.d.	n.d.
(milliers de tonnes)	429	839	934	952	1 031	1 163	1 256	1 275	n.d.	n.d.

^aEstimations d'ISTC pour la transformation de la viande de porc. Voir *Industries des aliments*, n° 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1011, Industrie de la viande et de ses produits, sauf la volaille).

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^c	1989 ^c	1990 ^c	1991 ^c
Exportations ^a (millions de \$)	90	426	437	473	628	671	580	553	624	502
Expéditions intérieures (millions de \$)	524	1 519	1 628	1 612	1 771	1 753	1 920	1 950	n.d.	n.d.
Importations ^b (millions de \$)	25	36	30	35	37	49	31	29	33	33
Marché canadien (millions de \$)	549	1 555	1 658	1 647	1 808	1 802	1 951	1 979	n.d.	n.d.
Exportations (% des expéditions)	15	22	21	23	26	28	23	22	n.d.	n.d.
Importations (% du marché canadien)	5	2	2	2	2	3	2	2	n.d.	n.d.

^aVoir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^bVoir *Importations par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^cIl importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations canadiennes étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME) et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des exportations et des importations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs dans les totaux de ces années.

n.d. : non disponible

l'augmentation des ventes au Japon contribueraient de façon considérable à la croissance de l'industrie.

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. En plus d'avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur de la transformation de la viande de porc ont dû subir des pressions sous-jacentes les incitant à une rationalisation à long terme. Dans certains cas, ces pressions ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme s'améliorera. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépendra du rythme même de la relance.

Évaluation de la compétitivité

L'industrie canadienne de la transformation du porc est en mesure d'offrir des produits de qualité à des prix concurrentiels sur le marché intérieur, tout en exportant une forte quantité de ces produits.

Les avantages concurrentiels du Canada reposent sur la qualité et l'intégrité du système d'inspection de la viande de porc, condition essentielle pour conserver l'accès aux marchés étrangers. Toutefois, l'industrie ne pourra demeurer compétitive face aux autres exportateurs et augmenter le volume de ses exportations que si elle s'efforce constamment d'améliorer son efficacité, de réduire ses coûts de production, de trouver des créneaux spécialisés, et d'adapter ses produits aux exigences ainsi qu'aux goûts des acheteurs étrangers. La poursuite des activités de deuxième transformation, qui ajoutent de la valeur aux coupes de porc, améliorera et accroîtra la rentabilité des entreprises canadiennes.

L'ALE a eu un effet positif sur la compétitivité de l'industrie. L'accès au marché américain est devenu plus assuré, de sorte que certaines entreprises établissent des réseaux de distribution et d'exploitation à la grande échelle. La diversification des marchés d'exportation permettra également d'accroître la compétitivité de l'industrie dans l'avenir.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la

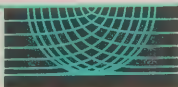
Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Transformation de la viande porcine
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2922
Télécopieur : (613) 941-3776

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis s'entendaient sur un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, cet accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'ALENA permettra d'abolir graduellement les tarifs sur les exportations canadiennes destinées au Mexique. La majorité d'entre eux seront éliminés en dix ans, les autres en quinze ans. L'ALENA abolira également la plupart des conditions d'octroi de licences d'importations mexicaines et élargira l'accès aux principaux marchés publics du gouvernement mexicain. Il rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et moins sujettes à une interprétation unilatérale. Enfin, la politique du Mexique en matière d'investissements sera libéralisée, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens.

Des articles supplémentaires de l'ALENA libéraliseront le commerce dans des domaines comme le transport par voie de terre et d'autres secteurs de services. L'ALENA est le premier accord commercial comportant des dispositions visant la protection des droits à la propriété intellectuelle. Il clarifie aussi les règlements touchant le contenu nord-américain et empêche les responsables américains et canadiens des règlements en matière d'énergie de briser leurs contrats. L'entente améliorera les mécanismes de règlement des différends contenus dans l'ALE et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce. L'ALENA prolonge de deux ans l'utilisation des régimes de remboursement à l'exportation des droits d'entrée, reportant à 1996 la date d'elimination prévue par l'ALE. Ce régime fera ensuite place à un système de remboursement permanent.

Conformément à une disposition spéciale de l'ALENA durant la période de transition, le Mexique éliminera progressivement son tarif de 20 % sur la viande de porc au cours des dix prochaines années. Cela ramènera à 20 % le tarif imposé si les importations dépassaient les quotas établis. Les quotas seront accrus de 5 % par année au cours de la période de transition, ensuite la viande de porc provenant du Canada pourra être librement exportée sur le marché mexicain. Le Canada n'exige aucun droit de douane pour l'importation de la viande de porc à l'heure actuelle et il exemptera le Mexique des exigences contenues dans la *Loi sur l'importation de la viande*. Les États-Unis feront de même à l'égard de leur loi régissant l'importation de la viande. Dans le cadre de l'ALE, le Canada et les États-Unis s'étaient déjà mutuellement exempté des exigences contenues dans ces lois.

Bien que les exportations de porc représentent environ 25 % des expéditions totales, le marché intérieur détermine encore les normes s'appliquant aux produits. Toutefois, afin de se conformer aux réalités du commerce international, l'industrie doit adapter les produits du porc aux exigences des acheteurs étrangers. Pour ce faire, il faut établir de nouvelles normes, ou élaborer de nouvelles méthodes permettant d'harmoniser les normes canadiennes à celles en vigueur à l'étranger. L'accès à d'autres marchés, comme le Mexique, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Europe de l'Est, ainsi que



Évolution du milieu

À l'fin de résoudre les problèmes environnementaux liés aux produits, l'industrie de la transformation de la viande de porc s'efforce de réduire les déchets au maximum en utilisant toutes les matières premières pour produire de la viande ou des produits dérivés. Les usines de transformation de la viande sont soumises aux règlements gouvernementaux relatifs à la pollution de l'eau et de l'air. On estime généralement que les activités de transformation ne causent que très peu de pollution directe; certaines vieilles entreprises de transformation de la viande de porc situées dans des centres urbains ou à proximité de ceux-ci se sont installées ailleurs en réaction à certaines inquiétudes en matière de pollution de l'eau et de l'air. Toutefois, la campagne et surtout les cours d'eau, risquent d'être pollués dans les régions où l'on pratique intensivement l'élevage des porcs et l'engraissement des bovins.

Facteurs technologiques

Les récents changements politiques et économiques canadiens et américains ont entraînés des défis nouveaux et des défis anciens. La mise en œuvre de la Politique agricole commune (PAC) et l'imposition de normes rigoureuses sur l'inspection des viandes des pays non membres de la CE ont entraîné un processus de modernisation coûteux que seules quelques usines canadiennes et américaines ont entrepris.

Un nouveau marché s'est ouvert aux exportations canadiennes en 1990 lorsque l'Australie a levé son embargo sur toutes les exportations de porc. Le Canada est le premier pays à accéder à ce marché et, jusqu'à présent, le seul. Le Mexique représente également un marché potentiel pour les exportations de porc. La ratification de l'Accord de libre-échange nord-américain favorisera davantage les exportations vers le Mexique.

L'industrie canadienne de la transformation de la viande de porc met au point graduellement des solutions techniques rentables, notamment une plus grande souplesse en ce qui a trait aux caractéristiques des produits, de façon à satisfaire les exigences des clients étrangers; l'élaboration de procédés destinés à prolonger la durée de conservation de la viande de porc réfrigérée; ainsi que la mise en œuvre de procédés ergonomiques afin que les postes de travail et les emplois soient adaptés aux employés. L'industrie élabore des techniques de transformation dont un système d'abattage automatisé, des dispositifs de détection, de balayage optique et de classement électronique des carcasses afin de réduire les coûts, ainsi que d'obtenir de meilleurs rendements et une plus grande uniformité; la mise au point de techniques de contrôle des procédés incluant le contrôle des opérations, la saisie des données, la gestion des déchets par ordinateur.

Sachant que la collaboration est nécessaire à la réalisation des projets d'importance, toute l'industrie se consacre à l'élaboration et à l'intégration d'une technologie des plus moderne qui convient aux usines canadiennes.

Autres facteurs

La transformation de la viande de porc est une industrie à forte intensité de capital. En outre, certains programmes provinciaux destinés à encourager l'autonomie régionale contribuent plutôt, selon certains critiques, à intensifier le problème de capacité excédentaire de l'industrie de la viande. Étant donné l'absence de croissance prévue dans le secteur de la consommation personnelle, les pressions qui s'exercent sur cette industrie se feront probablement sentir au cours des années à venir.

La rationalisation et la modernisation futures de nombreuses entreprises de transformation du porc devraient avoir lieu au cours des années 1990. L'harmonisation des normes d'inspection des viandes en vertu de l'ALC pourrait également, à moyen terme, permettre aux exportateurs canadiens de porc de trouver de nouveaux débouchés.

importateurs, soit les États-Unis, le Japon, la Communauté des États indépendants (CEI) et Hongkong. Jusqu'à une date récente, les importations de porc de la CEI provenaient surtout des pays d'Europe de l'Est, et celles de Hongkong, de la Chine continentale. Les États-Unis et le Japon demeuraient ainsi des marchés d'exportation importants pour le porc canadien.

Le Canada, dont les exportations représentent environ 10 % du commerce international du porc, est l'un des premiers exportateurs de ce produit. Le Danemark, Taiwan et les États-Unis sont au nombre de ses principaux concurrents. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989, a eu des répercussions directes sur l'industrie canadienne de la transformation du porc. L'un des principaux apports de l'ALE est la création de mécanismes de règlement des différends. La

légalité du droit compensatoire imposé par les États-Unis sur le porc frais, réfrigéré ou surgelé en provenance du Canada a été contestée en vertu de l'ALE devant deux jurys, de même qu'en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Le cas a été ensuite soumis à un comité de contestation extraordinaire, qui s'est prononcé en faveur du Canada et a ordonné le remboursement des droits compensatoires déjà perçus.

Les dispositions de l'ALE visant l'harmonisation des règlements techniques et des normes d'inspection touchant la viande et la volaille nuisent également au commerce du porc avec les États-Unis. Avant la signature de l'ALE, le département de l'agriculture des États-Unis a mis en vigueur des inspections à la frontière pour les produits carnes en provenance du Canada, abolissant ainsi le privilège des inspections à l'arrivée à destination. Les coûts supplémentaires liés à ces inspections à la frontière, leur fréquence, leur rigueur, ainsi que les trajets auxquels elles obligeaient parfois ont été perçus, de façon générale, comme du harcèlement par l'industrie canadienne des viandes. Par la suite, le Canada a décidé de modifier les procédures d'inspection à la frontière canadienne, et un système d'inspection supplémentaire a été mis en

vigueur pour la viande en provenance des États-Unis. Entre-temps, les efforts se poursuivent en vue d'assurer l'acceptation par chacun des deux pays des inspections pratiquées par l'autre.

Les importations totales de porc en provenance du Japon ont augmenté d'environ 60 %, de 1984 à 1989. Bien que le volume des exportations canadiennes de porc au Japon ait augmenté au cours de la même période, la part canadienne des importations japonaises est demeurée inférieure à 10 %. La demande japonaise pour des coupes de qualité supérieure, comme les longues, joue un rôle de premier plan dans l'établissement des normes de qualité dans l'industrie.

La Communauté européenne (CE), autrefois un grand marché d'exportation, impose des tarifs extrêmement élevés (20 %) sur les importations de porc. Elle a recours à un système de taxes variables à l'importation, qui interdit à toutes

portout dans le monde, l'industrie de la viande est essentiellement axée sur le marché intérieur, et très peu de pays exportent plus de 10 à 15 % de leur production. Si l'industrie de l'abattage et de la transformation veut consolider sa position et exporter de façon concurrentielle, elle doit disposer d'un marché intérieur considérable. Le commerce mondial du porc repose entièrement sur la demande des quatre principaux

Facteurs liés au commerce

de transformation et de leurs clients canadiens et étrangers. Les classements répondent le mieux aux exigences des usines qui aidera les producteurs à déterminer quels poids et quels gouvernements ont mis au point une nouvelle grille de paiement d'études. Par exemple, des représentants de l'industrie et du succès la concurrence étrangère font présentement l'objet mettant à l'industrie canadienne des viandes d'affronter avec souples et la mise au point de techniques plus avancées pour critères canadiens. L'établissement de normes de qualité plus neuves étrangers qui exigent des carcasses non conformes aux système risque d'empêcher l'industrie de desservir des cré-canadiennes relatives aux coupes de qualité supérieure, le et la maîtrise de la viande destinée à respecter les normes

sement des prix. En mettant l'accent sur le poids des carcasses internationales est le système actuel de classement et d'établissement du porc de soutenir la concurrence des autres marchés d'importation qui nuit à la capacité de l'industrie canadienne. Ce droit a été aboli en juin 1991.

temporaires pour les producteurs et les usines de transformation. Ce droit a été aboli en juin 1991.

temporaires pour les producteurs et les usines de transformation. Ce droit a été aboli en juin 1991.

temporaires pour les producteurs et les usines de transformation. Ce droit a été aboli en juin 1991.

Les prix canadiens sont généralement concurrentiels sur le marché nord-américain. Les prix du marché pour les porcs et les pièces importantes comme les longues et les flancs sont largement diffusés, principalement en raison d'un marché à terme très actif aux États-Unis. Il arrive cependant que des exportations de quantités importantes de porcs vers les États-Unis, en réponse à une hausse de la demande, entraînent des pénuries provisoires au Canada et exercent une pression à la hausse. Ainsi, la concurrence sur le marché limité des porcs, particulièrement en Ontario et au Québec, a-t-elle entraîné le rétrécissement des marges de profit des usines de transformation, la sous-utilisation des ressources en capital et, en général, de piètres conditions d'exploitation. Certaines entreprises canadiennes se trouvent donc dans l'obligation d'acheter des carcasses entières adéquat pour la transformation. Ces dernières années, l'existence de stocks importants de porc surgelé aux États-Unis a aussi contribué à la baisse des prix nord-américains. Les fluctuations des taux de change entraînent également des variations des prix du porc, variations qui se font sentir rapidement auprès des éleveurs.

Des acquisitions importantes et des investissements considérables effectués par les plus grandes entreprises américaines ont entraîné une concentration de la propriété nettement plus élevée dans ce pays, de sorte que les 4 principales entreprises détiennent 34 % des installations d'abattage des porcs. Ainsi, IBP Inc., la 2^e entreprise de transformation de la viande en importance aux États-Unis, exploite 4 usines d'abattage et de transformation du porc dont la capacité annuelle est de près de 13 millions de têtes. Par comparaison, le nombre de porcs vendus dans tout le Canada en 1989 était d'environ 16 millions. Les économies d'échelle réalisées par les grands établissements américains leur donnent un avantage sur les entreprises plus petites situées au Canada comme

aux États-Unis. En général, l'industrie de la transformation de la viande de porc utilise un matériel moderne et des techniques de pointe, bien que les usines canadiennes soient nettement plus petites que les principales usines américaines de construction plus récente. La taille du marché canadien ne justifie pas l'acquisition de l'outilage de production ultrarapide des grandes usines américaines, ni des chaînes de transformation spécialisées des usines européennes, ni des procédés automatisés actuellement mis au point en Australie et en Nouvelle-Zélande afin de répondre à une forte demande des marchés d'exportation. Pour être en mesure de faire concurrence aux autres grands pays producteurs de porc, les entreprises canadiennes devraient procéder à une modernisation complète de leurs installations. Aucune usine canadienne de transformation du porc ne réalise de bénéfices nets assez élevés pour entreprendre une telle modernisation. Le taux de rendement étant généralement inférieur à 1 %, les entreprises peuvent

Même si la valeur totale des exportations canadiennes de porc vers les États-Unis a baissé de presque 10 % en 1989 comparativement à 1988, elle a augmenté de 15 % en 1990 par rapport à 1989. Cette baisse soudaine et temporaire, enregistrée en 1989, était due à l'imposition, par le gouvernement des États-Unis, d'un droit compensatoire sur le porc frais, réfrigéré ou surgelé en provenance du Canada. Aboli en juin 1991, ce droit était destiné à compenser partiellement les effets du PNTS, qui était considéré une subvention gouvernementale par le gouvernement américain.

La consommation canadienne de porc, tout comme celle des autres viandes rouges, a diminué lentement au cours de la dernière décennie, passant de 25,5 kg par personne en 1980 à 22,3 en 1989, selon des données sur le poids de vente au détail. Cette baisse résulte de divers facteurs dont l'inquiétude des consommateurs pour leur santé face à la teneur élevée en gras des viandes rouges, le vieillissement de la population, les modes de vie privilégiant les plats cuisinés, et la préférence de plus en plus marquée des consommateurs pour la volaille. En effet, la consommation de volaille est passée de 22,7 kg par personne en 1980 à 27,7 en 1989. On ne prévoit aucune augmentation de la consommation de porc par personne au Canada.

Ces dernières années, les niveaux d'exploitation de cette industrie canadienne ont oscillé entre 75 et 90 % de la pleine capacité de production. Cette sous-utilisation, de même que les faibles marges de profit des usines de transformation ont donné lieu à une rationalisation de la capacité de production par le biais de fermietures et de fusions d'entreprises durant les années 1980. Cette tendance devrait se poursuivre au cours des années 1990, mais à un rythme plus lent.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Parmi les facteurs-clés qui influent sur la compétitivité de l'industrie canadienne de la transformation et du dépeçage du porc, mentionnons notamment l'approvisionnement et le prix, les économies d'échelle réalisables dans les usines, les tendances qui se dessinent sur les marchés américain et japonais, et les possibilités de commercialisation de produits à plus forte valeur ajoutée à l'étranger et au pays.

L'une des plus grandes forces de l'industrie canadienne de la viande est un approvisionnement fiable en porcs de haute qualité. La croissance des investissements en capital dans les installations d'élevage en croustille, combinée au PNTS, a permis à ce secteur de devenir une industrie spécialisée, regroupant des producteurs aptes à fournir un approvisionnement stable pour la commercialisation du porc. La viande de porc plus maigre d'aujourd'hui provient des efforts déployés par l'industrie depuis le début des années 1970 afin de réduire la teneur en gras en améliorant les techniques de reproduction, d'alimentation et de classement.

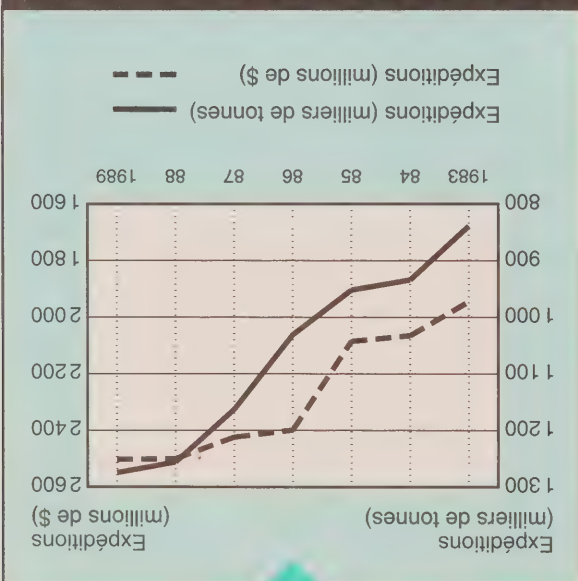
la tendance vers l'élevage du porc dans des régions qui jouissent d'avantages concurrentiels, notamment les terres et les provinces (surtout le maïs et le soja) relativement bon marché, et la proximité de grandes agglomérations.

Rendement

La construction d'établissements de transformation de porc plus vastes et plus capitalistiques dans toute l'Amérique du Nord au cours des années 1980 a permis de modifier la nature de l'industrie de la transformation du porc en stabilisant les cycles de production. Avant les années 1980, le cycle de production du porc était extrêmement variable : les éleveurs consacraient des ressources à cette activité et les retraits ensuite, généralement en fonction des prix du porc et des provenances. Le coût de ces dernières est d'ailleurs le facteur qui influe le plus sur les coûts d'élevage du porc, puisque les provenances représentent plus de 50 % des dépenses totales des producteurs.

Le Plan national tripartite de stabilisation (PNTS), qui a été lancé en 1986 afin de protéger les éleveurs contre les brusques fluctuations des prix du porc, a aussi contribué à régulariser les cycles de production au Canada. Des contributions sont versées par les gouvernements fédéral et provinciaux ainsi que par les producteurs. Ces derniers reçoivent des prestations quand le prix du porc descend sous un seuil déterminé. De 1984 à 1988, la valeur des expéditions canadiennes de porc frais et surgelé a augmenté de 21 % (figure 3). Celle des exportations de porc s'est accrue de 33 % au cours de la même période, les exportations destinées aux États-Unis représentant en moyenne plus de 75 % du total.

Figure 3 — Expéditions de l'industrie



d'adjudication, le producteur étant payé après l'abattage du porc et le classement de la carcasse.

Comme bon nombre des principales entreprises de l'industrie des viandes appartiennent à des intérêts privés, les données financières détaillées sont rares. Nous ne disons pas non plus de données sur le produit intérieur brut, les investissements, les bénéfices après impôt et les emplois de cette industrie. Les tendances relatives à l'emploi, à la taille des entreprises et à la concentration de la propriété peuvent être établies à partir de données touchant l'ensemble du secteur de la transformation de la viande.

Selon Statistique Canada, 33 057 personnes travaillaient dans le secteur de la transformation de la viande en 1989. Environ 80 % des établissements de ce secteur emploient moins de 50 personnes. Ces petits établissements, soumis à l'inspection provinciale, assuraient moins de 4 % des ventes totales de viande rouge en 1988; ils ne sont pas autorisés à expédier leurs produits à l'extérieur de la province où ils sont situés. Les principales usines de transformation de la viande peuvent toutefois employer jusqu'à 1 000 personnes. En 1989, sur un total de 524 installations, les 6 plus importantes réalisaient approximativement 55 % des ventes de viande. En 1988, 95 % de la production de viande du pays provenaient d'établissements appartenant à des intérêts canadiens. En 1990, la vente de Canada Packers, la plus importante entreprise canadienne de transformation de la viande, à la Hillsdown Holdings PLC du Royaume-Uni, et l'ouverture à High River, en Alberta, en 1989, de l'usine de transformation du bœuf de Cargill, qui appartient à des intérêts américains, ont constitué un changement important de la propriété de cette industrie.

Comme ces entreprises sont des conglomérats offrant diverses gammes de produits, la part du marché encore détenue par des sociétés de propriété canadienne est difficile à évaluer. Dans l'industrie de la transformation et du dépeçage du porc, environ 50 établissements soumis à l'inspection fédérale étaient enregistrés, en 1989, en vertu de la Loi sur l'inspection des viandes. Conformément aux dispositions de la Loi, ces établissements sont autorisés à abattre des porcs et à expédier la viande aux autres provinces ou à l'étranger. Dix-sept de ces établissements possédaient d'importantes installations, presque toutes intégrées verticalement, avec des activités de désossage, de dépeçage, de parage et d'autres activités à valeur ajoutée. Un bon nombre d'établissements effectuait aussi la deuxième transformation. Le nombre total des établissements de transformation du porc soumis à la fois à l'inspection fédérale et à l'inspection provinciale était évalué à 140 en 1989; toutefois, 6 de ces entreprises réalisaient à elles seules plus de 50 % de la production.

Bien que l'industrie de la transformation du porc soit d'envergure nationale, elle est fortement concentrée sur le plan régional. Plus de 60 % du porc étaient transformés au Centre du pays en 1989, le Québec effectuant à lui seul près de 50 % de toutes les exportations canadiennes. Cette situation traduit

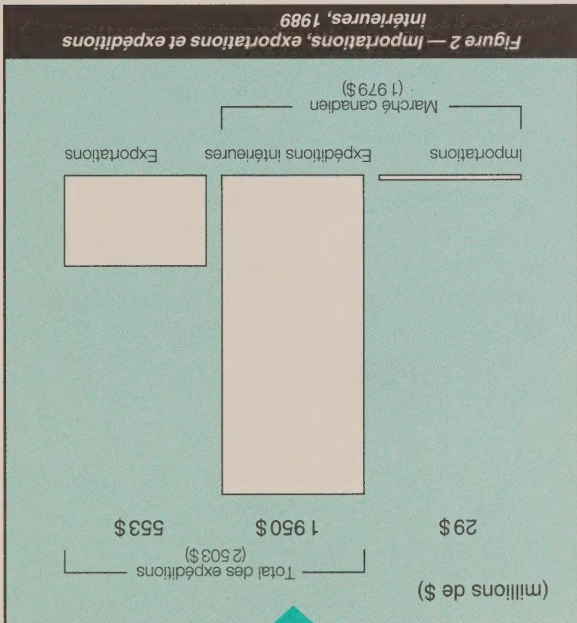
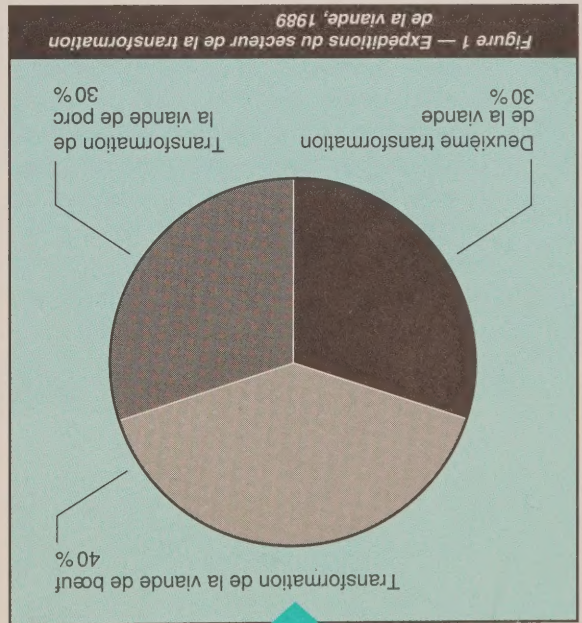
La vente au détail et le secteur des hôtels, des restaurants et des établissements communautaires représentent d'autres marchés importants pour le porc. Le volume des ventes, dans ce secteur, en particulier dans le domaine des viandes consommées au petit déjeuner sur le marché de la restauration

L'industrie canadienne de la transformation de la viande de porc comprend l'abattage du porc de même que la conversion des carcasses en produits frais ou surgelés. Les produits du porc peuvent être vendus soit en pièces de coupe primaire, comme les longes et les flancs, soit en morceaux de détail, comme les rôis et les côtelettes. Les pièces de coupe primaire sont habituellement vendues à des entreprises de deuxième transformation, qui convertissent le porc en produits salés ou fumés, en conserve ou en produits cuisés comme le jambon, le bacon, la saucisse et la charcuterie. Bien qu'environ 70 % des produits du porc soient transformés avant de parvenir aux consommateurs, la deuxième transformation n'est pas considérée comme faisant partie de l'industrie de la transformation et du dépeçage de la viande de porc. Pour en savoir plus long sur les viandes transformées, consulter l'annexe au présent profil qui s'intitule *Deuxième transformation de la viande*.

Structure

Structure et rendement

également l'objet de profils intitulés *Transformation de la volaille et des œufs* et *Aliments pour bétail et volaille*.



rapide, augmentée parallèlement à la croissance des services d'alimentation. Les sous-produits du porc comme le saindoux et les autres produits fondus sont généralement vendus à des industries ou à des courtiers en commerce international.

En 1989, les entreprises canadiennes de transformation de la viande de porc produisaient environ 1,3 million de tonnes de porc frais et surgelé, d'une valeur estimative de 2,5 milliards de dollars (figure 2). Les exportations comprenaient plus de 270 000 tonnes de porc frais, réfrigéré ou surgelé (dont les abats), d'une valeur de 553 millions de dollars, soit approximativement 22 % des expéditions totales. En 1990, la valeur des exportations atteignait 624 millions de dollars, pour retomber à 502 millions en 1991. Près de 80 % (en volume) de ces expéditions étaient destinées aux États-Unis. Le Japon demeure le deuxième marché d'exportation en importance pour le Canada, puisqu'il reçoit environ 12 % du volume total des exportations de porc. Par ailleurs, en 1989, les importations de viande de porc étaient négligeables, car elles ne totalisaient que 29 millions de dollars et ne représentaient qu'environ 2 % du marché canadien. La valeur des importations de porc atteignait 33 millions de dollars en 1990 et se maintenait à ce niveau en 1991.

Dans la plupart des provinces, les offices de commercialisation du porc sont les seuls agents de mise en marché des porcs destinés à l'abattage. Ces offices ne contrôlent pas la gestion de l'offre; ce sont des associations de producteurs qui fonctionnent selon les lois de régie des marchés de leur province respective. Les ventes de porc s'effectuent habituellement au moyen d'un système électronique

TRANSFORMATION DE LA VIANDE PORCINE

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt et unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Introduction

Le secteur canadien de la transformation de la viande est spécialisé dans la fabrication de produits dérivés des viandes rouges, dont le bœuf, le veau, le porc, l'agneau et le cheval. Les entreprises de transformation de la viande fabriquent une grande variété de produits carnés depuis la viande fraîche ou surgelée jusqu'aux viandes traitées, fumées, mises en conserve ou cuisinées, sans oublier les saucisses et les charcuteries de toutes sortes.

Ce secteur comprend trois grandes industries. Celles de la transformation de la viande de bœuf et de porc et celle de d'intermédiaires entre les éleveurs de bétail et les distributeurs d'aliments en gros et au détail. Les produits carnés sont vendus à des distributeurs comme les courtiers, les grossistes, les détaillants en alimentation, ainsi qu'aux hôtels, aux restaurants et aux établissements communautaires.

Les expéditions du secteur de la transformation de la viande représentent environ 25 % de celles de l'industrie alimentaire canadienne, elles atteignent 8,72 milliards de dollars en 1989. La transformation de la viande de bœuf, la composante la plus importante de l'ensemble de l'industrie de la viande rouge au Canada, représentait près de 40 % des expéditions et approximativement 3,5 milliards de dollars en 1989. Le reste des expéditions se répartit de façon pratiquement égale entre le secteur de la transformation de la viande de porc et celui de la deuxième transformation de la viande (figure 1).

Au sein de l'industrie alimentaire, le secteur de la transformation de la viande est l'employeur principal. En 1989, 524 entreprises employaient 33 057 personnes.

L'annexe (p. 11-16) donne une description du secteur de la deuxième transformation de la viande. Comme complètement au présent document, consulter le profil sur la *Transformation de la viande bovine*. D'autres industries s'y rattachant font

Centres de services aux entreprises et Centres de commerce international

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECCEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à la clientèle de se renseigner sur les services, les programmes et les compétences relevant de ces deux ministères. Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux énumérés ci-dessous :

Yukon

300, rue Main, bureau 210
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 2B5
Tél. : (403) 667-3921
Télécopieur : (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10^e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale d'ISTC

Edifice C.D. Howe
235, rue Queen
1^{er} étage, Tour est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale d'AECCEC

InfoExport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Saskatchewan

S.J. Cohen Bldg
119, 4^e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Place du Canada
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Nouveau-Brunswick

Place Assomption
770, rue Main, 12^e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-2384

Québec

800, Tour de la place Victoria,
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-ISTC
Télécopieur : (416) 973-8714

Manitoba

Newport Centre
330, avenue Portage, 8^e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC
Télécopieur : (204) 983-2187

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5^e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Pour les Profils de l'Industrie :
Direction générale
des communications
Industrie, Sciences
et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

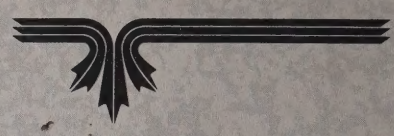
Pour les autres publications d'ISTC :

Pour les publications d'AECCEC :

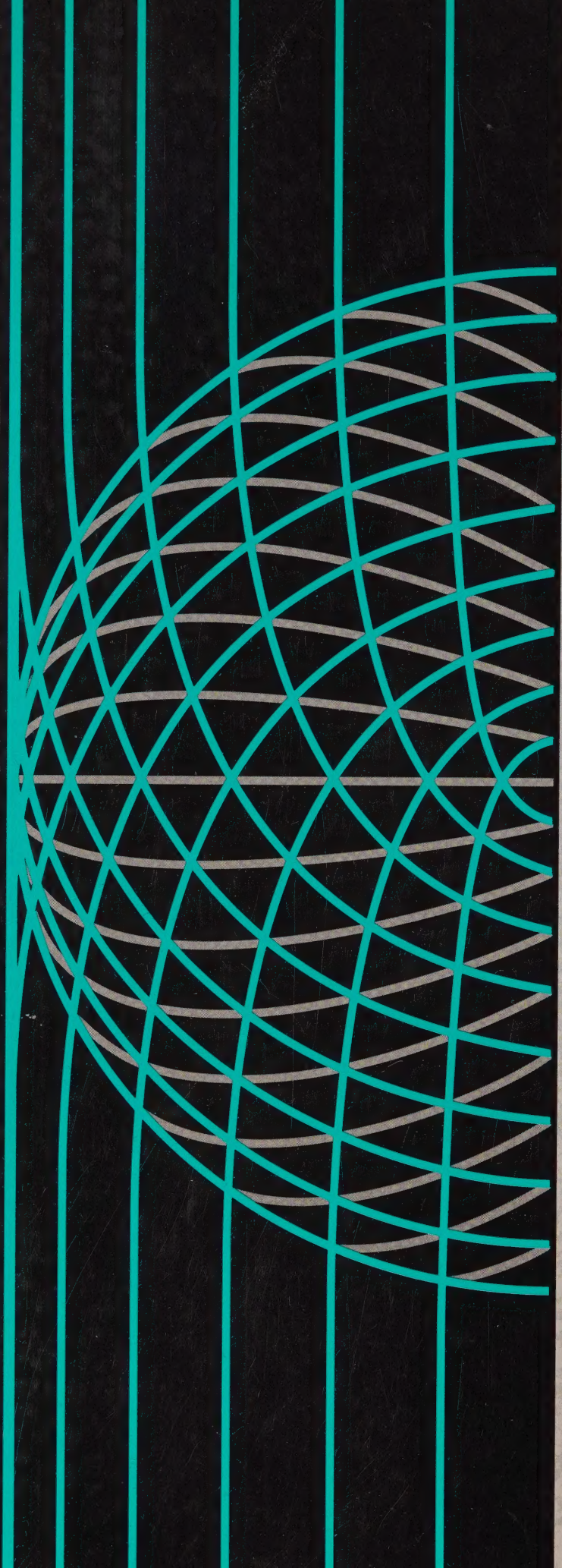
Pour obtenir une publication d'ISTC ou d'AECCEC, s'adresser au Centre de services aux entreprises ou au Centre de commerce international le plus proche. Pour en obtenir plusieurs exemplaires, s'adresser à :

Demandes de publications

Transformation de la viande porcine



Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



P R O F I L D E L ' I N D U S T R I E